

# أعرف ما تفكر فيه



أربع شفرات  
لقرأة الناس  
تحسن من  
حياتك

د. ليليان جلاس

مكتبة جرير  
JARIR BOOKSTORE  
... not just a Bookstore ...  
... ليست مجرد مكتبة ...

أعرف ما  
تفكر فيه



# أعرف ما تفكر فيه

أربع شفرات  
لقراءة الناس  
تحسن من حياتك

دكتورة ليلى جلاس

+٩٦٦ ١ ٤٦٢٦٠٠٠	تليفون	المركز الرئيسي (المملكة العربية السعودية)
+٩٦٦ ١ ٤٦٥٦٣٦٣	فاكس	ص. ب ٣١٩٦
+٩٦٦ ١ ٤٦٢٦٠٠٠	تليفون	الرياض ١١٤٧١
+٩٦٦ ١ ٤٧٧٣١٤٠	تليفون	المعارض: الرياض (المملكة العربية السعودية)
+٩٦٦ ١ ٢٠٥٧٠١٠	تليفون	شارع العليا
+٩٦٦ ١ ٢٧٨٨٤١١	تليفون	شارع الأحساء
+٩٦٦ ١ ٢٧٥٤٧١٠	تليفون	الحياة مول
+٩٦٦ ٦ ٣٨١٠٠٢٦	تليفون	طريق الملك عبدالله (حي الحمراء)
+٩٦٦ ٣ ٨٩٤٣٣١١	تليفون	الدائري الشمالي (مخرج ٦/٥)
+٩٦٦ ٣ ٨٩٨٢٤٩١	تليفون	القصيم (المملكة العربية السعودية)
+٩٦٦ ٣ ٨٠٩٠٤٤١	تليفون	شارع عثمان بن عفان
+٩٦٦ ٣ ٥٣١١٥٠١	تليفون	الخبر (المملكة العربية السعودية)
+٩٦٦ ٣ ٣٤٠١٥٥٥	تليفون	شارع الكورنيش
+٩٦٦ ٢ ٦٨٢٧٦٦٦	تليفون	مجمع الراشد
+٩٦٦ ٢ ٦٧٣٢٧٢٧	تليفون	الدمام (المملكة العربية السعودية)
+٩٦٦ ٢ ٦٧١١١٦٧	تليفون	الشارع الأول
+٩٦٦ ٢ ٤٢٠٢٠٥٠	تليفون	الأحساء (المملكة العربية السعودية)
+٩٦٦ ٢ ٦٨٧٢٧٤٣	تليفون	المبرز طريق الظهران
+٩٦٦ ٢ ٥٦٠٦١١٦	تليفون	الجبيل - الجبيل الصناعية
+٩٦٦ ٤ ٨٤٦٦٧٦١	تليفون	جدة (المملكة العربية السعودية)
+٩٧٤ ٤٤٤٠٢١٢	تليفون	شارع صاري
+٩٧١ ٢ ٦٧٣٣٩٩٩	تليفون	شارع فلسطين
+٩٦٥ ٢٦١٠١١١	تليفون	شارع التحلية
+٩٦٥ ٤٩٢٨٢٣٤	تليفون	شارع الأمير سلطان
		شارع عبدالله السليمان (جامعة بلازا)
		مكة المكرمة (المملكة العربية السعودية)
		أسواق الحجاز
		المدينة المنورة (المملكة العربية السعودية)
		جوار مسجد القبلتين
		الدوحة (دولة قطر)
		طريق سلوى - تقاطع رمادا
		أبو ظبي (الإمارات العربية المتحدة)
		مركز الميناء
		الكويت (دولة الكويت)
		حولي - شارع تونس
		الشويخ - شارع الجهراء (البيبيسي)

موقعنا على الإنترنت [www.jarirbookstore.com](http://www.jarirbookstore.com)

للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على :

[jbppublications@jarirbookstore.com](mailto:jbppublications@jarirbookstore.com)

إعادة طبع الطبعة العاشرة ٢٠٠٨

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

I KNOW WHAT YOU'RE THINKING

Copyright © 2002 by Lillian Glass. All rights reserved.

Arabic language edition published by JARIR BOOKSTORE, Copyright © 2003.

All Rights Reserved.

# I Know what You're Thinking

Using the Four Codes of Reading  
People to Improve Your Life

Lillian Glass, Ph.D.



John Wiley & Sons, Inc.





## المحتويات

شكر وتقدير

الجزء الأول

فن وعلم قراءة الناس

مقدمة

٣

١١

١- اختبار "كيف أقرأ الناس جيداً؟"

٢٣

٢- لماذا تعد قراءة الآخرين أمراً بالغ الأهمية

٢٥

إجابتك توضح من أنت

٢٦

كف عن الشعور بأنك ضحية

٣٤

موقفان : أحدهما إيجابي والآخر سلبي

٣٦

ترجمة الاهتزازات

٣٩

٣- قواعد قراءة الناس

٤٠

شفرات الاتصال الأربع

٤١

الإنصات إلى شفرة الكلام

٤١

الاستماع إلى الشفرة الصوتية

٤٢

مشاهدة شفرة لغة الجسد



٤٢	النظر إلى شفرة الوجه
٤٣	عند قراءة هذه الأشياء ، ستلتفت إليها
٤٣	استخدم مخك
٥١	٤- زيادة مهارات قراءة الناس لدى موظفيك
٥١	مسح حول كيفية قراءة الناس
٥٤	الصفات العشر لقارئ الأشخاص الماهر
٥٦	كيف تتوقف وتنظر وتنصت
	الجزء الثاني
	التحكم فى شفرات الاتصال الأربع
٦٩	مقدمة : الناس الذين يقرأون قائمة المراجعة
٧٧	٥- فهم شفرات الكلام
٧٧	فحص شفرة الكلام
٨٠	التسرب اللفظي
٨٣	التسرب اللفظي وشفرات الكلام
١٢٣	٦- فهم شفرات الصوت
١٢٣	فحص الشفرات الصوتية
١٢٤	مرآة الروح
١٢٦	الصوت لا يكذب
١٢٩	استثناءات فى تحليل الشفرة الصوتية
١٣٤	تحليل أنواع الأصوات
١٥٩	اجعل صوتك ينقل الرسالة الصحيحة
١٦١	٧- فهم شفرات لغة الجسد
١٦١	فحص شفرات لغة الجسد
١٦٧	قراءة لغة جسد المشاهير
١٧٠	الجسد لا يكذب
١٧٩	وضع الجسد : هل هو وضع مستقيم أو لا ؟

١٨٢	كن قوى الذراعين
١٨٤	وضع اليدين يعبر عن الحالة المزاجية
١٨٨	اللمس
١٩٢	وضع القدمين يعبر عن الحالة المزاجية
١٩٣	قراءة لغة الساقين
١٩٦	طريقة المشى
١٩٧	ما ترتديه
٢٠٠	الأناقة والنظافة الشخصية
٢٠٣	٨- فهم شفرات الوجه
٢٠٤	فحص شفرات الوجه
٢٠٨	تناقض تعبيرات الوجه مع الحالة المزاجية
٢٠٩	جاذبية الوجه
٢١١	معرفة المشاعر عن طريق قراءة تعبيرات العين
٢١٧	تعبيرات الحاجب
٢١٨	اقرأ المكتوب على الشفتين
٢٢٤	تعبيرات الذقن
٢٢٦	لغة الأنف
٢٢٧	حديث الأذنين
٢٢٧	التعبيرات الجامدة
٢٢٨	الوجه الصادق
	الجزء الثالث
	استخدام الشفرات لتحديد نوع الشخصية
٢٣١	٩- فهم السمات الأربع عشرة للشخصية
٢٣١	تصنيف البشر
٢٣٢	اختبار جوانب الشخصية
٢٣٦	اعتبارات نفسية

## المحتويات

٢٣٧	الانطباعات الأولى
٢٣٨	الأربعة عشر نمطاً للشخصية
٢٧١	١٠- فهم ما سبق
٢٧٢	تكامـل شـفـرات التـواصـل الأربـع
٢٧٧	الملحق الثاني (ب): النتائج التي أسفر عنها استطلاع الرأي الذي أجـرتـه مؤسـسة جـالـوب والـتى تـتـعـلـق بـعـادـات الـكـلام المـزـعـجـة

**\*\* معرفتي \*\***  
**[www.ibtesama.com](http://www.ibtesama.com)**  
**منتديات مجلة الإبتسامة**

أهدى هذا الكتاب إلى الفقيد أبراهام جلاس، وكذلك أخى الراحل  
مانى إم جلاس، فقد كانوا بارعين بحق فى فن قراءة الآخرين، وعسى أن  
تثرى حكمتهم ، والتى أشارككم إياها الآن، حياتكم كما أثرت حياتى،  
وأن تلهمكم أفكارهم - كما ألهمتنى - الفهم الصحيح للآخرين.

**\*\* معرفتى \*\***  
**[www.ibtesama.com](http://www.ibtesama.com)**  
**منتديات مجلة الإبتسامة**





## شكر وتقدير

أولاً : أتوجه بالشكر إلى أمي ، روزلى جلاس ، والتي كما تتمتع بجمال داخلى ، فإنها أيضاً تتمتع بجمال خارجى ، فلقد علمتني كيف أكون ملاحظة جيدة ، وأنا ممتنة لكلماتها الودود والريقة ، وتشجيعها الدائم ، ليس فقط أثناء عملي فى هذا الكتاب ، بل أيضاً على مدار حياتي كلها ، وإننى لسعيدة حقاً بهذا .

وإلى لامبير كلبى الصغير ؛ لمحاولته المستمرة للترويح عني ، وقد عرفت من خلاله كيف تتواصل وتتفاهم الحيوانات فيما بينها .

وإلى توم ميللر ، المحرر ، حيث سمح لى بعرض أفكار هذا الكتاب على الآخرين .

وإلى مارشال كلين ، على تشجيعه وإيمانه بفكرتى .

إلى مارك تشاملن محامى ، على نصيحته الدائمة لى .

## شكر وتقدير

وإلى فقيده العلم ، الدكتور العظيم ، بول كانتالويو، والذي يعتبر واحداً من أصدقائي المقربين، وصاحب الفضل الكبير في حصولي على الدكتوراه في مجال علم النفس الاستشاري. أشكره على تقديره لمواهبى، وتشجيعه وحكمته، وعلى الساعات الطويلة التي قضاها معى في مناقشة هذا الموضوع الرائع. إن صداقتنا لن يطويها النسيان وستظل خالدة.

وإلى كل الذين قابلتهم على مر حياتى، والذين آمنوا بموهبتى، فإننى أشكرهم من أعماق قلبى ولا أستطيع التعبير عن مدى ما نالنى من تشجيع ودعم .

الجزء الأول



فن وعلم قراءة الناس







## مقدمة

كان أبى - وأنا طفلة - يمارس معى لعبة جميلة ، لم أكن أعرف أنها ستكون سرّ نجاحى فى مهنتى ، حيث كان يأخذنى لمشاهدة أفلام الكارتون والتي دائماً ما تعرض بعض المشاهد والرسومات فى بدايتها ، وكنا بعد مشاهدة الفيلم نذهب إلى شارع رويال كاسلى لنأكل الهامبورجر ونشرب بعض العصائر ، وكان والدى يسألنى عدة أسئلة ، مثل : "ما اسم الكلب فى الفيلم؟" فإذا أجبت إجابة صحيحة كان يشتري لي هدية .

ولقد تعلمت منه أن أدرك كل ما حولى ، وأهتم بكل شخص أقابله وكل مكان أذهب إليه ، ولم يكن ثمة مجال لاختيارى الأماكن التى كنت أذهب إليها برفقة والدى .

وكان دائماً ما يسألنى عن بعض التفاصيل مثل : "ما لون فستان السيدة التى فى الفيلم ؟ ولماذا كان هذا الشخص حزيناً ؟ وبمن يذكرك هذا الشخص أو هذه السيدة ؟" وكان يشجعنى دائماً على أن يكون لدى وعى

بالعالم حولي، ويدفعني إلى ملاحظة أدق التفاصيل. وأينما ذهبنا إلى أى مكان ، كان يشير دائماً إلى بعض الأشياء مثل : ألوان منقار الطائر الصغير، تغير اتجاه الرياح قبل هبوب عاصفة ، رائحة عشب تم جزه حديثاً ، أو طعم كوب من المانجو، وكنت أتعلم من موهبته تنمية إحساسى ، وأن أعى ما يدور حولي.

وفى مرحلة مبكرة من عمري، كنت أعدت نفسى لهنثى هذه، حيث أخذتني هذه النوعية من الدراسة التى بذلت فى دراستها قصارى جهدى، وقد أعدنى والدى لأكون طالبة جيدة ولأحصل على اثنتين من الدكتوراة، الأولى فى علم النفس الاستشارى ، والثانية فى اضطرابات الاتصال ، وخلال مراحل تعليمى تعلمت ما هو مطلوب لمساعدة الناس فى معرفة مهارات الاتصالات مع الآخرين .

إن تحليل خصائص الصوت والكلام يعطى مؤشراً عن الصحة العقلية لشخص ما، وكذلك فإن معدل صوت، أو نبرة أو ارتفاع أو طبيعة الصوت. أو حدة صوت شخص ما؛ ومقدار ما يقوله الشخص حتى لو كان بسيطاً. يعمل كمقياس دقيق نحدد من خلاله الحالة المزاجية لأى شخص . وبالتالي التعرف على سماته الشخصية .

وقد قدمت أعمال علماء الانتروبولوجى، بما فيها البحث الشهير لدموند موريس وآخرين المبادئ الأساسية لفهم ما يصدر عن وجه الإنسان من تعبيرات، الأمر الذى يؤدى بدوره إلى فهم التواصل بين البشر.

وتقدم هذه المعلومات فهماً متزايداً عن سلوك البشر، مما يمنحنا القدرة على رؤية شخصياتهم بعمق، وبالمثل، فإن الكتابات المتخصصة المتعلقة بلغة الجسد وكيفية توافق الناس مع ذواتهم تقدم لنا فهماً يختلف عن مجرد الاستماع لما يقولونه .

وعندما يتم تحليل شخص ما على أساس متسق لفترة كافية باستخدام الجوانب الأربعة - اجسد ، الوجه ، الصوت ، وأنماط الحديث - يصبح بالإمكان اكتشاف إلى أى الأنماط تنتهى هذه الشخصية وبالتالي معرفة الطبيب من الخبيث، ومن خلال ملاحظة حقيقة الناس من خلال فك شفرات الاتصال الأربع ، فإننا نستطيع أن نفهم أنفسنا جيداً ونحدد أياً من الناس يجب أن نعزز علاقتنا معه وأيهم نبتعد عنه من أجل أن نعيش حياة أفضل.

ويقوم الأسلوب المتبع فى هذا الكتاب على معلومات تم تحرى الدقة فى جمعها من خلال التجارب التى أجريتها على الآلاف من عملائي الذين ساعدتهم على تحسين مهارات التواصل لديهم، وهم ينتمون لكافة الفئات والأعمال المختلفة ، وبعضهم يعانى من مشاكل أو خلل نفسى أو عاطفى، وأيضاً كان من بينهم من لديه قدر وافر من الصحة والصفاء والاتزان من الرياضيين، والأطباء، والمعالجين، وربات البيوت. ورجال الأعمال والمحامين، والسياسيين، كما تعاملت مع مشاهير الكوميديا ، بمن فيهم داستن هوفمان، خوليو إجلسياس، أندى جارسيا، دوللى بارتون، بن فرين ، نينكولاس كيدج ، سيين كونرى ، كينو ريفيز ، رينى روسو، ميلانى جرفث. ومالى ماتلين.

وقد تعلم عملائي كيف يتواصلون بفاعلية وكيف يقدمون أنفسهم بشكل جيد ويحسنون من طريقة كلامهم ويتغلبون على الأخطاء البسيطة التى تكتنف حديثهم، ويزيدون من ثقتهم بأنفسهم. لقد أصبحوا يتواصلون بشكل أفضل فى كل من عملهم وعلاقاتهم الشخصية.

وعندما عملت مع أشخاص من سيفرلى هيلز ومدينة نيويورك، تفحصت، ليس فقط طريقة كلامهم، بل كل شىء يتعلق بشخصياتهم، وقيمتهم من منبت الرأس حتى أخمص القدمين، وطورت من طرق التشخيص وخطط العلاج. وفحصت كل لحظة فى حديثهم، والطريقة التى

ينصبون بها رؤوسهم، وتعبيرات وجوههم، واتصالهم بالعين مع الآخرين، والطريقة التي يمشون أو يجلسون أو يقفون بها، وقد أنصت جيداً وحللت كافة التفاصيل في كل ما يقولونه والطريقة التي قالوه بها .

وقد لاحظت حركات وجه وجسد عملائي، وهيئتهم وكيف يتصرفون، ولاحظت أن هناك علاقة وثيقة بين لغة الجسد والصوت وتعبيرات الوجه، وبين جميع أنماط الشخصية .

وقد أدت معرفتي الجيدة بالمظهر الخارجى لهم إلى معرفة مخبرهم ، مما جعل الكثير منهم يعتقد أننى معالجة روحانية .

ويتساءلون كيف أعرف ما يشعرون به أو ما يعوقهم نفسياً ؟

وبتحليل سلوكهم الخارجى وطريقة كلامهم ، استطعت أن أحدد نمط شخصيتهم وأحكم على ما بداخلهم ، حيث إن مكنون ما يقوله الشخص والطريقة التي قيل بها تكشف الحقيقة، فالجسد والوجه لا يكدبان.

وأستطيع أن أعرف ما بداخل نفس عملائي، وذلك من خلال الإنصات والملاحظة، وأستطيع أيضاً أن أحدد حجم ما بداخلهم من خلال الطريقة التي يقفون أو ينظرون بها إلى.

وقد عبر عملائي عن اندهاشهم من المعلومات التي أخبرتهم بها أثناء الجلسات، ومن أحد زبائنى الذين عبروا عن دهشتهم، دان ، وعمره أربعة وأربعون عاماً، ومن أكثر رجال الأعمال نجاحاً، إذ أخبرته أن والده قد أساء معاملته عندما كان صغيراً؛ لأن والده كان سريع الغضب، لم يصدق أننى عرفت هذا السر على الرغم من أنه لم يخبرنى به، ولكنى قد عرفت ذلك من خلال فكه المشدود، ونبراته الحادة وارتجافه كلما أشار إلى والده، وهذه العملية من الفحص الدقيق لمظهر دان الخارجى هى التى قادتنى للتعرف على ما بداخله .

إن القوة التى تكمن وراء هذا التكنيك هى التى أتاحت لى الفرصة لألقى نظرة على شخصية وسمات أى شخص، لمعرفة ما يحدث ومعرفة كيفية تصرفاته المنتظرة، واستطعت أن أقيم الشخصية وأمد عملائى بما ينبغى عليهم فعله ؛ حتى يتسنى لهم تحسين الأمر الذى يقيمهم الوقوع فى مواقف قد تضرهم .

تيد ، مدير لأحد المطاعم عمره ثلاثة وسبعون عاماً، كان يترنم بصوت يقارب الهمس ولكن واضح النبرات، وعندما كانت تعلو نبرات صوته أجده ينظر إلى حذاءه، وكلما سألته عن عائلته، كان يتجنب التواصل بالعين، ويثنى ظهره ويحنى رأسه ويخفت صوته .

وسألته : "كم من الوقت مر على آخر مرة رأيت فيها أطفالك؟" فقال وعيناه تملأهما الدموع إنه لا يعرف مكانهم، وبادرته : "عليك أن تعين محققاً خاصاً يجد لك أطفالك وأن تجعل هذا على قائمة أولوياتك" هذا هو السبب فى تلعمته وعليه التصرف كإنسان مسؤول حتى يبدو عليه ذلك.

فأنماط حديث تيد وحركات جسده تظهر عدم إحساسه بالأمان، وعدم تقديره لذاته ، وخجله الدائم من إحساسه بهجر أطفاله، وفى النهاية ، عمل بنصيحتى، حيث كلف محققاً خاصاً بالبحث عن أطفاله، وبالفعل وجدهم، فاستطاع أن يجدد علاقته الحميمة بهم.

ولقد عاد لتيد ائزان صوته بعد فترة قصيرة من عثوره على أطفاله، ولم يعد يخفت صوته فى نهاية الجمل أو يحنى رأسه كلما تكلم، وقد تحقق كل ما أخبرته به.

ولقد شعرت بالسعادة لتشجيعى لعملائى قبل أن يضحوا نجوماً، حيث وجهتهم إلى الكيفية التى يجب أن يستخدموا بها مهاراتهم الكلامية ولغة الجسد والوجه.



وفى كتابى هذا ، سأوضح أن بوسع أى منا معرفة حقيقة أى شخص ، فهذه المعرفة ليست مقصورة على العالجين أو المثقفين أو الذين لديهم حدس بالبداهة ، فكل شخص يستطيع تعلمها وسأقدم لك معلومات عن كيفية تقييم أى موقف جيداً ، بحيث تعمل على تحسين كل من حياتك الشخصية والمهنية .

سأجعلك تعرف كيف تقرأ الآخرين ، ثم تقرأ نفسك ، وستتعلم أيضاً كيف تفك شفرات التواصل الأربع : شفرة الكلام ، وشفرة الصوت ، وشفرة الجسد ، وشفرة الوجه ، وستتعلم بعض التمارين التى تعينك فى تحسين قدراتك على قراءة الآخرين ، وستتعلم كيف تضع هذه الشفرات فى إطار واحد ، يسهل لك التعرف على الصفات التى يمتلكها شخص ما والتى ربما تؤثر عليك بالإيجاب أو بالسلب .

إن هذا الكتاب قد يغير حياتك كلية ، حيث إنه يحوى بين دفتيه العديد من الأساليب التى احترف عملائى استخدامها ، وبوسعك أن تجيدها أنت أيضاً مثلهم ، مما يجنبك الوقوع فى أخطاء إساءة تقدير الآخرين ، كما أنها ستساعدك على التفكير جيداً طالما أنك تثق فى تقييمك للأمور ، الأمر الذى يمكنك من الاختيار السليم ، ومن خلالها تستطيع أن تثرى كل جوانب حياتك .





## الفصل الأول



### اختبار " كيف أقرأ الناس جيداً ؟ "

حتى يتسنى لك تقييم ما تملكه من مهارات الاتصال الأساسية، الأمر الذى يقودك لإدراك الحقيقة، فأنت بحاجة إلى التعرف أولاً على إمكانياتك الحالية.

وسيساعدك الاختبار التالى على اكتشاف مدى معرفتك بنفسك وبمن حولك، فلعلك تملك القدرة على قراءة ما يصدر عن الآخرين من إشارات وبالتالي يجب الاستفادة من ذلك؛ لتتجنب الوقوع فى خطأ الحكم على الآخرين بشكل غير سليم، وقد لا تكون لديك القدرة على مواجهة من قمت بقراءته، خشية إثارة غضبه؛ حيث ترى الأهمية فى أن تكون محبوباً عن أن يكون لك موقف، أو ربما كنت من ذلك النوع الذى لا يستطيع قراءة الإشارات، ومن ثم تصبح صيداً سهلاً للعلاقات السيئة.

صمم هذا الاختبار خصيصاً؛ ليساعدك على اكتشاف ما إذا كنت قادراً على قراءة الآخرين أم لا، وكيف يمكنك القيام بهذا على نحو سليم.

أجب على كل سؤال من هذه الأسئلة باختيار "صواب" أو "خطأ".  
ولتكن صادقاً فى إجابتك، واعلم أن أول إجابة تجول بخاطرك دائماً ما  
تكون الإجابة الصحيحة؛ ولهذا لا تحاول أن تعطى لنفسك فرصة للتفكير.

١- فى كل مرة أخرج فيها من المنزل أكون على دراية بكل من حولى من  
الناس.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٢- عندما أسير فى الطريق دائماً ما أعرف ما إذا كان هناك من يسيرون  
بجانبي أو خلفي .

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٣- أول شيء ألاحظه فى الشخص هو وجهه .

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٤- دائماً ألاحظ ما يرتديه الشخص الذى أمامي .

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٥- أسأل نفسي دائماً لماذا لا ينتابني شعور طيب حيال هذا الشخص  
أو هذا الموقف؟

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٦- ألاحظ سريعاً شيئاً لا يريحني فى سلوك شخص ما وأشكر رأياً عنه.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٧- لا أشعر بالدهشة عندما أجد أن انطباعي عن شخص ما صحيح .

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٨- إذا لم أعجب بشخص ما، فلا أتجاهل شعوري تجاهه.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٩- إن لم أعجب بشخص ما أتوقف وأنظر فيما يدفعني إلى ذلك.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

١٠- عندما أعجب بشخص ما، فإنني غالباً أفكر في سبب ذلك.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

١١- إذا لم أعجب بشخص قابلته تواتراً لأسباب غير محددة، فإنني لا أتجاهل تلك الشاعر أو أرجعها إلى ما مر بي من مشاكل في ذلك اليوم.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

١٢- أتذكر كل كلمة يقولها الناس لي .

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

١٣- عندما أحادث الناس، فإنني أنتبه جيداً إلى تعبيرات وجوههم.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

١٤- أصغى جيداً إلى نبرة حديث الناس، ولهذا أدرك جيداً ما يشعرون به وهم يتكلمون معي.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

١٥- لست ساذجاً ؛ فأنا لا أصدق كل ما يقوله الناس لي.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

١٦- أطلب من الناس أن يفسروا ما قالوه وأن يعلنوا مسؤوليتهم عنه، خاصة إذا لم أتفق معهم.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

١٧- عادة ما أستطيع أن أخبر بأن هناك شخصاً ما يكذب أو يغالي في حديثه.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

١٨- دائماً ما أعرف أن هذا الشخص غاضب.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

١٩- دائماً ما أعرف أن هذا الشخص حزين.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٢٠- دائماً ما أعرف أن هذا الشخص خائف.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٢١- دائماً ما أعرف سبب غضب هذا الشخص مني.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٢٢- أستطيع أن أعرف دائماً أن شخصاً ما يحبني.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٢٣- أستطيع دائماً أن أعرف أن هذا الشخص سعيد.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٢٤- أستطيع أن أعرف دائماً متى يغضب مني هذا الشخص.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٢٥- أستطيع أن أعرف دائماً، أن هذا الشخص يشعر بالمفاجئة.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٢٦- أستطيع أن أعرف دائماً أن هذا الشخص صادق معي.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٢٧- أستطيع أن أعرف دائماً أن هذا الشخص لا يبالي بما حوله.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٢٨- أستطيع أن أعرف أن شخصاً ما قد أصابه الملل من حديثي معه.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٢٩- أستطيع أن أعرف دائماً أنني لم ألق الترحيب المناسب.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٣٠- أبتعد دائماً عن أشخاص معينين يسببون لي المتاعب.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٣١- أتذكر دائماً كيف يقف ويتحدث ويتصرف شخص ما في حالة إذا ما أردت وصفه لشخص آخر.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٣٢- أتذكر بمنتهى الدقة كيف كان الشخص يبدو حالما يقص علي قصة معينة.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٣٣- أشعر بصعوبة في تذكر بعض أحداث الماضي وكيف كان شعوري حينما مررت بها.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٣٤- أستطيع ببساطة أن أتذكر الطريقة التي تحدثت بها شخص ما قابلته توأ.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٣٥- إذا اضطررت لوصف طريقة كلام شخص ما أستطيع أن أتذكرها بسهولة وأصفها للآخرين.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٣٦- على الرغم من أنني لم أتلّق تهديداً أو تحديداً محدداً، أشعر بعدم الراحة حيال شخص قابلته منذ فترة بسيطة.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٣٧- عندما أكون في إجازة، فإنني ألاحظ أشياء لا تبدو واضحة للآخرين.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٣٨- عادة ما أكون أنا أول من يضع النقاط فوق الحروف .

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٣٩- أستطيع أن أتذكر بدقة كل ما قاله هذا الشخص.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٤٠- أستطيع أن أتذكر كيفية الذهاب إلى مكان ما، على الرغم من أنني ذهبت إليه مرات قليلة.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٤١- من السهل أن أعبر عن مشاعري.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٤٢- لا مشكلة في أن يعرف الناس أنني غاضب.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٤٣- من السهل أن أعبر عن حبي وعاطفتي.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٤٤- إنني على اتصال كامل بمشاعري.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٤٥- أهتم بنكهة ونوعية وقوام كل ما آكله.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٤٦- أهتم بما يقال حولي، حتى وإن كان خارج سياق الحديث.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٤٧- نادراً ما أتجاهل أى تهكم أو نقد، وأهتم بما يقال.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٤٨- عندما يسعدنى شيء ما، فإننى غالباً ما أضحك بصوت عال، وأرقص من الفرح، وأعبر عن فرحتى بصوت عال.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٤٩- عندما ينتابنى شعور بعدم الراحة تجاه أمر ما، ألاحظ وبسرعة ظهور بعض الأعراض كالاكتقان أو الشعور بالألم فى المعدة.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٥٠- أحس بالعرق يتصبب منى عندما أخطأ بصدد أمر ما، أو عندما أكون متوتراً.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٥١- أميل إلى الأكل بشراهة، أو أزهد فيه عندما يضايقنى شيء ما.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٥٢- على الرغم من شعور الآخرين بالحماس تجاه شخص ما، أميل إلى عدم التأثر بضغطهم على.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٥٣- أستطيع تحديد أننى قد سببت قلقاً لشخص ما.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_



٥٤- بوسعى تحديد أن شخصاً ما يحبني بصدق.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٥٥- أستطيع أن أصف تفصيلاً كيف يبدو ويظهر الناس.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٥٦- إذا كان هناك تضارب في أحاديث الناس، فإنني ألقت نظرهم إلى ذلك.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٥٧- إذا تشككت في أن شخصاً ما لا يقول الحقيقة، فإنني لا أستنكف أن أسأل عن المزيد من التفاصيل.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٥٨- أستطيع دائماً أن أتذكر أول انطباع لي عن هذا الشخص.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٥٩- أستطيع أن أحدد الحالة المزاجية لأي شخص.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

٦٠- أستطيع أن أدرك ما يرمى إليه أى شخص، حتى إذا لم يتوافق كلامه مع تعبيرات وجهه أو لغة جسده.

صواب \_\_\_\_\_ خطأ \_\_\_\_\_

### التقييم

والآن وبعد أن أجبت على الأسئلة، أعط نفسك نقطة واحدة لكل سؤال أجبت عليه بصواب، ولا شيء لكل سؤال أجبت عليه بخطأ، عد ما حصلت عليه من نقاط.

## ماذا تعنى إجابتك ؟

أعط نفسك نقطة واحدة لكل سؤال أجبت عليه بصواب ، وانظر إلى إجمالي النقاط ، واربط بينها وبين قدرتك على قراءة الناس .

## ٦٠ نقطة : أنت متوافق تماماً مع أوضاعك

إذا كانت إجابتك على كل الأسئلة بصواب ، أهنتك ! فهذا يعنى أنك لست متوافقاً مع نفسك فحسب ، بل وعلى دراية تامة بذاتك وبالناس وبالعالم من حولك . ربما تقع فى بعض الأخطاء بشأن تقييمك للناس ، ولكن هذا لا يمنع أنك تقوم بالأمر على النحو الصحيح ، وأن قيمك الأخلاقية والسلوكية على قدر كبير من سمو ، كما أنك تهتم بالآخرين .

ولا تنخدع بتعبيرات الوجه ، فلديك القدرة على النفاذ إلى الحقيقة بما تملكه من حس عال ، الأمر الذى يساعدك على تقييم الناس بصورة سليمة ، وعلى الميل إلى حب الإنجاز والقيادة . أنت بالفعل قادر على إفادة مجتمعك .

وعلى الرغم من تحقيقك لنسبة ١٠٠٪ إلا أنك لا تزال فى حاجة لبذل مزيد من الجهد ؛ لتطوير مهاراتك فى قراءة الناس بشكل أفضل .

## ٤٠ - ٥٩ نقطة أنت تملك الكثير

إذا ما حصلت على هذه النقاط ، فأنت تملك الكثير من القدرات التى تعينك دائماً ، غير أنك أحياناً ما تجد أنك فى غاية الضيق لدرجة قد تدفعك إلى ركل نفسك ؛ لأن بديهتك قد خيبت ظنك ، كما تميل إلى القسوة عليها عندما تفعل شيئاً جيداً ولكنه يأتى بعواقب سيئة . فأنت تبالغ فى نقد ذاتك ، ولكن مع كل هذا تعتز بها وتحبها .

فى هذه الحالة تحتاج إلى إدراك أنك على خير بالفعل. عليك أن تبلور مواضع تقدير الذات والثقة بالنفس، وأن تعمل على إجادة مهارات القيادة، وأخيراً عليك ببلورة مدى التزامك بالأمور، وأن تعمل على تغيير طريقة تفكيرك فى كثير من المواقف، وتحاول الالتزام بقراراتك الأولى.

كن متأكداً من أن كل ما تفعله سيسعدك أنت أولاً ، ثم فكر بعد ذلك فى الآخرين ، وعليك الإلمام بما تريد فعله، لا ما تفكر فى فعله، ولا تحاول أن تكتم مشاعرك، وحاول أن تنفذ إلى أعماق الناس عندما تتعرف عليهم، واطرح مزيداً من الأسئلة الهادفة ؛ لتكتشف من هم وفيما يفكرون. ابذل قصارى جهدك حتى تكون مدركاً لكل ما يدور حولك .

### ٣٩ - ٢٠ نقطة : أنت تسير أمورك بالكاد

أنت من ذلك النوع الذى يفضل أن يسير أموره بأمان دون أن يثير من حوله ، وتكره المواجهة وتفضل الوضع الراهن، وتشعر بالإحراج عندما تسأل الناس عن أشياء . أو حين تقدم نفسك لشخص ما، وتكره أن تكون واضحاً؛ لأن هذا يشعرك بالخجل ، وتفضل أن يشعر كل شخص بأن الأمور على ما يرام، وربما فضلت راحة الناس على راحتك، وأنت متعاون وعندما لا يسير شىء بشكل جيد، فأنت تتجاهل هذا الشعور وتبعده عنك، حتى لا تندم، وعلى الرغم من أنك قد لا تفصح عن أى شىء، فإنك تحفظ ما تقوله داخلياً وتعانى فى صمت.

إن قراءة هذا الكتاب واستيعابه سيغيران حياتك للأفضل، وسيمداندك بالثقة اللازمة؛ حيث ستتعلم أن تثق بنفسك، الأمر الذى ييسر عليك معرفة بمن تثق ، حيث ستجد مجموعة من القواعد والخطوط الإرشادية التى يجب عليك اتباعها حتى تشعر بالأمان والثقة عند تعاملك مع الآخرين .

إذا ما اتبعت النصائح التي يحتوى عليها هذا الكتاب، لن يلاحظ معظم من تربطك صلة بهم مدى تغيرك للأفضل وحسب، بل سيرون أيضاً ما أنت عليه من ثقة في النفس وقدرة على إدارة أمور حياتك.

## ١٩ - ٠ أنت بحاجة إلى المساعدة

أنت بحاجة إلى مساعدة عاجلة، إذ ترتكب العديد من الأخطاء في حياتك - نعم كثيرة - كما تسير أمورك وكأنك ترتدى عصابة على عينيك وللأسف، فهذا يجعلك هدفاً سهلاً للآخرين، حيث تميل إلى أن تكون محبوباً هادئاً سهل المراس، يحصل على العديد من المزايا، غير أنك في حقيقة الأمر تسير في الاتجاه المعاكس، وتسبب الإزعاج ولا تفهم إشارات الآخرين.

إذا كنت ذلك الشخص الذي يرتكب تلك الأخطاء، فإن ميلك للسير مع التيار يجعلك تابعاً لا قائداً، ولسوء الحظ، فهؤلاء الذين تتبعهم يقودونك في معظم الأحيان إلى ما هو في غير صالحك، وفي أحيان كثيرة يقومون باستغلالك، ولكنك لا تحاول أبداً التعلم من أخطائك، فأنت تؤمن بقانون مارفي كأسلوب حياة لك؛ إذ تؤمن بأن ما يبني على الخطأ خطأ في العادة وسيسير دائماً في هذا الاتجاه.

إذا كنت ثرثاراً، فأنت تنشغل بكثرة كلامك عن قراءة الآخرين جيداً، وهذا هو السبب في ارتكابك لهذه الأخطاء المزعجة.

ويجب عليك أن تكون على علم بما يدور حولك ودورك فيه، وأن تدرك منظومة مبادئك قدر الإمكان، وبخاصة الطريقة التي ترى بها نفسك والعالم من حولك، وعليك أن تتوقف عن الشعور بأنك منهمك في شؤونك الذاتية، وأنت تفكر فقط في شؤون نفسك، وأن تدرك - بدلاً من ذلك - كيف يسير الناس في الحياة. يجب أن تعتلي قراءة هذا الكتاب قائمة

## ٢٢ الفصل الأول

أولوياتك ، وعندما تفعل ذلك ، ستتجنب الكثير من المشاكل وستغير مجرى حياتك ، وبالتالي لن يكون لقانون مارفي وجود في دنياك.

## الفصل الثانى



### لماذا تعد قراءة الآخرين أمراً بالغ الأهمية

إن القدرة على استكشاف حقيقة الآخرين والتوافق مع الظروف المحيطة بنا وبالعالم من حولنا هى قدرة فطرية، إلا أنها تختلف فى طبيعتها من شخص إلى آخر، وتلك هى الطبيعة البشرية، فترى أن البعض يرغب فى قراءة الآخرين من خلال النظر فى أعينهم وجهاً لوجه ، فى حين يفضل البعض الآخر ذلك بطريقة مختلفة.

- إنه يجعلنى أشعر باشمئزاز !
- أعشقها !
- وثقت فيه منذ أن وقعت عليه عيناي !
- عرفت أنها ستكون حقيرة !
- لماذا لا أكون شجاعاً ؟
- عرفت أنه ليس سوى كذاب !

- كان حياً من النظرة الأولى !
- عرفت أنها ستسبب لى المشاكل !
- عرفت أنه سيستنفد أموالى على المدى البعيد !
- إننى أستحق تبعات خطأى ! لماذا لم أعتد على فطرتى ؟

أنت تقرأ الناس كل يوم دون أن تشعر بذلك؛ حيث تقيم ما إذا كان شخص ما طيباً أم خبيثاً، صادقاً أم كاذباً، إذا كان له أثر على حياتك، فأنت فى الأساس تعرف الغث من الثمين، ومن ثم تأتى قراءة أى شخص طبيعية، ولكن تكمن المشكلة فى أن معظمنا لا يعرف كيف يترجم الدوافع وراء المشاعر، ونستخدم ما يرد إلينا من معلومات لنمكن أنفسنا من السيطرة على موقف معين، ومن خلال هذا الفصل ستأكد من أن قراءة الناس أو عدم قراءتهم سوف تؤثر على مجريات حياتك؛ وذلك من خلال ضرب العديد من الأمثلة لمواقف معينة.

إننا كبشر ننقسم إلى فئات مختلفة، ولكى تعرف إلى أى فئة تنتمى، عليك بالإجابة على الأسئلة التالية :

١- هل أنت صانع قرارات حاسم؟

أ- هل أنت قائد أو منفذ لديه ثقة قوية بنفسه، ولديه قيم أخلاقية سامية؟

ب- هل تعرف ما تفعله وإلى أين تتوجه طوال الوقت؟

ج- هل تقع فى أخطاء بسيطة. ودائماً ما تحدد الخيارات الصائبة؟

د- هل تستطيع أن تتواءم فى حالة عدم سير الأمور على هواك؟

- ٢- هل لديك موهبة فطرية تستغلها في معظم الأوقات؟  
أ- هلاً شعرت بالضيق لعدم الثقة في مواهبك الفطرية؟  
ب- هل تتخذ القرارات المناسبة؟  
ج- هل تتأثر أحياناً بما يعتقدونه الآخرون؟  
د- هل تنصت للآخرين لمجرد تهدئتهم أو إسعادهم؟
- ٣- هل أنت شخص يفضل أن يسير أموره بهدوء؟  
أ- هل تميل إلى تجاهل مالا يعجبك؟  
ب- هل تأمل أن تنصلح الأحوال من نفسها؟  
ج- هل يلتبس عليك الأمر بشأن من تضع فيهم ثقتك؟  
د- هل تشك في نفسك غالباً؟
- ٤- هل أنت من النوع الذى يشعر أنه قد سلب منه أشياء باستمرار؟  
أ- هل يخدعك زملاؤك فى العمل؟  
ب- هل تشعر أن هناك أشخاصاً كثيرين قد أساءوا إلى حياتك الشخصية؟  
ج- هل لازمة الكلام عندك "لماذا أنا؟" أو "من الممكن أن يحدث هذا لى؟".  
د- هل تصدق معظم ما تقرأه أو ما يخبرك به الناس؟

### إجابتك توضح من أنت

- إذا أجبت بنعم على كل الأسئلة فى الموقف الأول، فأنت قائد حاسم.  
إذا أجبت بنعم على واحد أو اثنين من الأسئلة، فأنت غير حاسم.



فى الموقف الثانى، إذا أجبت بنعم على كل الأسئلة، فلديك موهبة فطرية رائعة، أما إذا أجبت بنعم على سؤال أو اثنين، فموهبتك ينقصها الكثير.

فى الموقف الثالث، إذا أجبت بلا على كل الأسئلة، فلديك إدراك جيد، ولا تدفن رأسك فى الرمل، وإذا أجبت بنعم على اثنين أو أكثر، فأنت بحاجة إلى المزيد من العمل حتى تكتشف ما يدور حولك.

فى الموقف الرابع، إذا أجبت بنعم على كل الأسئلة، فأنت لست ضحية وتعرف نوعية الأشخاص الذين تتعامل معهم، وإذا أجبت بنعم على اثنين أو أكثر، فمن الأفضل أن تفتح عينيك وتحمل مسؤولية اختياراتك.

### كُفَّ عن الشعور بأنك ضحية

كم من المال أو الوقت ضيعته؛ لأنك اخترت الشخص الخطأ لكى يعمل لديك؟ ومن المواقف المثالية لذلك هو المواقف الذى يؤكد لك أن العمل سيتكلف مبلغاً معيناً، ثم يقدم لك بعد ذلك فواتير بضعف المبلغ.

وماذا عن المتقدم لوظيفة عندك والذى يسلم لك سيرة ذاتية مبهرة لم ترها من قبل، ولكنك تجده كسولاً وخاملاً ومضيئاً للوقت، وكل هدفه أن يستفيد فقط من كل شىء فى صالحه، وتشعر أنك قد خدعت شعورياً ومالياً؛ لأنه ليس الشخص الذى كنت تأمل أن يعمل لديك.

أليس من الأفضل أن تنتهج طريقة تمكنك من التعرف على الشخص مسبقاً من خلال أسلوب حديثه وما يقوله وتعبيراته الجسدية والوجهية؟ أليس من الأفضل أن تعرف أن شخصاً ما يعبر لك عن حبه على الرغم من كونه عدوانياً أو يكذب؟.

إذا كان لديك موعد مع شخص ما وأفضى عقب المقابلة بقول: "لقد أمضينا وقتاً رائعاً. فلنتقابل مرة أخرى فى الأسبوع المقبل" ألا ترغب فى

تبين مدى مصداقيته، بدلاً من أن تشعر بالقلق وأنت تنتظر رنين جرس الهاتف؟ ألا تود معرفة ما إذا كان يخدعك؟

لماذا نتجاهل الصوت الصارخ بداخلنا، أو يرفض معظمنا إدراك الإشارات؟ لماذا لا نرغب في الإصغاء إلى هذا النداء الذي يصرخ ويطلب منا أن نتوقف ونعيّره انتباهاً؟ وذلك لأنه لا يثق معظمنا في أن ما نسمعه أو نشعر به هو الحقيقة. لا تنس، فأجسامنا لا تكذب.

فنحن لا نثق في صحة مشاعرنا المترسبة التي تتمثل في ألم المعدة، والتي تخبرنا أن شيئاً سيئاً قد يحدث؛ كما لا نصدق أننا سنمر بموقف يسبب لنا إيذاءً، وحتى لا تتعقد الأمور، فإنه لا بد من اتخاذ قرار تصديق مشاعرنا خلال ثوان - وإلا فسيأتي متأخراً، وهذا هو السبب في أن معظمنا يرتكب نفس الأخطاء. حيث يختار الأشخاص الخطأ، أو يخرط في علاقات خاطئة، أو يقع اختياره على شركاء في العمل ليسوا على المستوى المطلوب.

### قراءة الناس قد تنقذ حياتك

على الرغم من أن الأشخاص الذين يتحرشون بالأطفال، والسفاحين، والمغتصبين، وغيرهم من المجرمين لا يرتدون ملابس تدل عليهم. إلا أن ضحاياهم يعتقدون أنهم يتصرفون بطريقة غير معتادة، سواء أكانت عن طريق لغة الجسد، أو الطريقة التي ينظرون بها إلى ضحاياهم، أو نبرة صوته، فهم يشعرون بالخطر تجاههم، وعلى ذلك فإن الإنصات والتصرف وفقاً لهذا قد ينقذ حياتك وحياة من تحب.

شاهدت لندا - طالبة جامعية عمرها عشرون عاماً - شاباً يقترب منها وهي في طريقها من السكن الجامعي، فشعرت بعدم الارتياح تجاهه، ولقد حاول أن يوقفها ويسألها عن الوقت، ولكنها تجاهلته وأسرعت متجهة إلى المكتبة، حيث أحست بألم في معدتها، ولم تفكر في ذلك الموضوع إلا

عندما قررت أن تغادر المكتبة، وسألت ثلاثة من الطلاب الآخرين أن يصطحبوها إلى السكن الجامعي.

ربما يكون الإنصات لغريزتها قد أنقذ حياتها، ففي الصباح التالي، شاهدت صورة الرجل في الجرائد، وهو نفسه الرجل الذي كان يتعقبها وهي في طريقها إلى المكتبة، حيث قد اغتصب العديد من الطالبات قبل أن تشتبه فيه في تلك الليلة.

### قراءة القناع الزائف

قابلت بوني، المدرسة ذات الاثنين والثلاثين عاماً، ديفون الذي يبلغ الثامنة والثلاثين، وطوله ٦ أقدام وبوصتان، وهو مقاول كهرباء وسيم رومانسي، لدرجة أنه كان يبدو صادقاً معها، وفي الواقع أنه كان يحتاج إلى المال بشدة، ولم يكن تسديدها عنه هذا المال يزعجها، لأنه كان يزعم لها أن دفتر شيكاته سيرسل إليه من كندا وكان يفترض أن يصل اليوم، وأعقب اليوم أسابيع وأعقب الأسابيع شهوراً، ومع ذلك، كان يعاملها كملكة.

وكانت اللقاءات بينهما تتم خلال أيام الأسبوع؛ لأنه أخبرها أنه التحق بوظيفة تتطلب منه العمل في عطلة الأسبوع، وبالطبع لن تستطيع أن تتصل به في مقر عمله وإلا فقد الوظيفة، وكان معها فقط رقم هاتفه الجوال. وقد أخبرها أن منزله تحت الإنشاء وسيكون ضخماً كبيراً، وأنهما سيعيشان معاً في هذا القصر، ولكنها لن تراه حتى يكتمل بناؤه.

ولأنها كانت تعيش في دوامة الحب لم تلاحظ حركة عينيه ووميضها، وتجنبه للتواصل بالعين معها، واهتزاز كتفيه وهو يقدم اعتذاراً تلو الآخر، كما لم تصغ لصوته عالي النبرة الذي ينسحب في نهاية الجمل، أو تردده عندما كانت تسأله عن أية تفاصيل.

كان هذا المخادع رجلاً متزوجاً، وقد وجد شخصاً يخدعه، ويستفيد منه مالياً وعاطفياً.

### مقابلة شخصية مزعجة للالتحاق بإحدى الوظائف

نينا، شخصية اجتماعية تبلغ ستة وأربعين عاماً، ولقد حباها الله بالقدرة على التعبير بطلاقة، وكانت حزينة حين حكّت لي قصتها عن ضياع فرصة الالتحاق بإحدى الوظائف الهامة قائلة: "لا أستطيع أن أصدق ما حدث، فقد كنت بكاء أثناء الاجتماع مع المدير المسؤول؛ حيث نطق اسمى بالكاد، ولم أستطع أن أعبر عن مشروعي، كما صار ذهني خاوياً، وأخذت أتلعثم ولم أستطع أن أستعيد وضعي الطبيعي، وكل ما فعلته هو أن قدمت له عرضي ومقترحي وأنا محرجة للغاية، وبديهيًا انتهى الاجتماع سريعاً وفقدت الوظيفة".

وعندما ناقشنا ما حدث أثناء الاجتماع، لم يكن سبب صمتها مفاجأة؛ حيث إن الشخص الذي أجرى معها المقابلة لم يعرفها أي انتباه منذ أن وطأت قدمها مكتبه، إذ تجاهلها، واستمر في التحدث عبر الهاتف، وتركها واقفة حتى أنهى حديثه.

ولم يقم بأي تواصل بالعين، ولم يدرك عدم وجود أحد غيرها بالغرفة حتى يجعلها تجلس، وعندما حاولت أن تتكلم بضع كلمات، تجاهلها، وقال إن هناك شخصين سيقابلانه، ومن الأفضل أن ينتهي معها.

ولم يكن يعرف شيئاً عن خبراتها على الرغم من أنها قد أرسلت إليه سيرتها الذاتية عدة مرات، وعندما أخبرته بأن لديها مشروعات لتتحدث عنهما، قال، دون أن ينظر إليها: "تكلمي عن أحدهما" وكان حديثه هذا يخلو من أي قدر من الذوق.

ولا عجب في أن يتصلب جسدها وتوتر أجهزتها الكلامية، مما جعلها عاجزة عن التصرف أمام هذا الشخص الوقح، غير المبالي بها.

كانت هذه المعركة خاسرة، وقد أدركت ذلك فى قرارة نفسها، فاستجاب جسدها تلقائياً لهذه النتيجة، ولم تحصل على المشروع على أية حال، فعلام الضيق ؟ وبعد أن شرحت لها علة التزامها الصمت ، توقفت عن البكاء وطفقت تضحك وتقول : " كان جسدى يخبرنى أن أصمت وألا أتعامل مع هذا الأحمق". فقد كان شعورها سليماً وصادقاً.

### موعد مع الجحيم

شعرت أنيت أن ثمة شيئاً خطأ فى تعامل تشاك معها، ولكنها ذهبت معه على الرغم من وجود ما يصرخ داخلها "لا تذهبى" وكانت تدرك ألا يصح لها الذهاب إلى سكنه الجامعى، ولكنها - على أية حال - فعلت وأرادت أن تكون مهذبة، فما كان من هذا التهذيب إلا أن تحول إلى موعد للاغتصاب.

وقالت بعدها : "أشعر بالقبح والخجل" "قد كنت أحس أن شيئاً ما سيحدث، فتلميحاته كانت غير عادية. وبدأت لغته غريبة، كما تجاوز حدوده فى بعض الأحيان ، ونظر إلى كما لو كنت هدفاً. كان على إدراك أنه ما من موجب لأن أذهب معه".

لم ترتكب أنيت خطأ بذهابها إلى ذلك الموعد، وليس عليها أن تلوم نفسها، فقط كان كافياً أن تبدى رفضها لتشاك، ولكنها بحاجة إلى أن تتعلم مهارات قراءة الناس.

### دعوة قضائية لا داعى لها

أدرك السيد جونز احتمال تعرضه للابتزاز مالياً وعاطفياً، من قبل إحدى الموظفات التى تشكل له كابوساً الآن وتدعى باتى، حيث كانت لطيفة وفاتنة، فأحب ابتسامتها الساحرة، واليوم يندم على أنه لم ينصت لحديثها وشفرات صوتها - أى ما قالت وأسلوبها حينذاك.

ولسوء الحظ، فقد تجاهل السيد جونز ما كانت تخبره به، ولو أنصت إليها بحرص، لعلم أنها سوف تسبب له الكثير من المتاعب، حيث إنها لم تتوقف عن الحديث المنضوي على النرجسية والذي ينصب على موضوع بعينه وهو : كيف أنها كانت ضحية لزملائها أو رؤسائها السابقين، الذين كانوا يغارون منها ومن مظهرها الأنيق.

ولم تكن تمر ابتسامتها المثيرة ونظرة عينيها على السيد جونز، ولو ألقى نظره فاحصة، لأدرك أن هذه السيدة مثيرة للمشاكل بشكل كبير، وجالبة للمتاعب.

ولكنه لم ينظر أو ينصت، ونتيجة لذلك عانى من عواقب وخيمة، ولم تكن أنيت على وفاق مع زملائها في العمل، وفي النهاية، قاضت الشركة بدعاوى تحرش كثيرة، وتعلم السيد جونز الدرس الصعب وهو أن ما تخبرك به مداركك هو ما يتوجب اتباعه.

### الحبيب المخدوع

كان بارت المقاتل الثرى البالغ من العمر خمساً وأربعين عاماً يعاني من مشكلة: حيث إنه صدم بسبب حبه لامرأة ترفضه.

قال بارت: "كانت تزور أختها في تكساس لمدة شهر، ولقد سمحت لي بالاتصال بها أثناء النهار، لأن أختها تأتي من عملها وتخلد للنوم مبكراً، ولا تريد أن يزعجها رنين الهاتف".

ولقد أخبرتنى بأنها تحبني، ولكنها ترغب في ألا يكون هناك أي التزام بيننا، لقد فعلت الكثير لأجلها ولكنها لم تقدر أي شيء، لقد اشتريت لها هدايا قيمة وكانت تأخذها على أنها حق مكتسب، وعندما اتصل بها، تزعم دائماً أنها ستحاول الاتصال بي ولكنها لم تكن لتفعل، ومنذ يومين تركت رسالة على آلة تسجيل الهاتف تتضمن أنها ستكون في تكساس لأكثر من أسبوعين؛ لأن أختها تحتاج إلى وجودها هناك، وكانت

دائماً تبدو على وشك الذهاب كلما حاولت التحدث معها، وتبادر بالهرب كما لو كان ليس لديها أى وقت تخصصه لي، فساورنى التفكير فى أن هناك شخصاً آخر ظهر فى حياتها.

وكان بارت محقاً، حيث استطاع أن يتصيد للمرأة كذبة، واعترفت وعيناها تذرفان الدمع، أنها بالفعل وجدت رجلاً آخر.

على الرغم من صدمته، إلا أنه قد عرف على الأقل أن إحساسه الداخلى صائب وأن تصرفاتها كانت معبرة بصورة أوضح من قولها "أحبك" التى كان يسمعها منها.

### أخطاء الزواج

فى حين إنه ليس من الشائع أن يقلق الناس قبل الزواج، إلا أنه ينبغى عليهم التأنى قبل هذه الخطوة المصيرية.

ولن أنسى استشارة جيم لي، الذى يعمل كمحاسب عام معتمد ويبلغ ثلاثة وتسعين عاماً، بشأن بعض المشاكل المتعلقة بالزواج، وكان يقول: "عرفت أن أكبر خطأ ارتكبته كان يوم زواجى، وأدركت ذلك بينما كنت أمشى فى العرس، وفى الحقيقة بدأت الدموع تنساب على وجنتى وأنا واقف، حتى وأنا أكرر القسم، لم تكن دموع الفرح، وإنما كانت دموع الحزن - حيث إننى على علم بخطأ هذا الأمر، وقد مضيت فى إجراءات إتمام الزفاف وعشت لأندم عليه كل يوم".

وسألته: "إذا كنت قد شعرت بذلك، فلماذا لم تتراجع؟"

فرد قائلاً: "منذ اللقاء الأول ونحن نتشاجر على كل شىء، حتى وإن يكن تافهاً" حيث إنها كانت تصمم دائماً على أنها على حق، فحدوث حدوها، كما حاولت أن تبدل من هيئتى، كأن تغير من ملابسى وشعرى وسلوكى، وكان يحدث هذا بصورة زائدة، حتى اقتربنا من موعد الزفاف.

وعندما وقفت على المنصة تذكرت فقط مشاجراتنا المتواصلة، وآملت أن أجمع شعور الاستياء والغضب تجاهها، وحاولت أن أسيطر عليه، فقلت لنفسى إنها حالة توتر تحدث قبل الزواج، ولكن لم يكن الأمر كذلك، فبعد أن تزوجنا، استمرت مشاجراتنا بشكل أسوأ مما كان، لانتقادها كل شيء أفعله".

لو كان جيم يمتلك القدرة على التعبير عن مخاوفه لعروسه المنتظر، ويخضع لبعض أنواع المداواة، أو يأخذ قراراً بعدم المضي قدماً في مراسم الزفاف، لأنقذ نفسه من الكثير من الشجار والصداع، وأتعاب المحاماة والمشاكل المالية المترتبة على إجراءات الطلاق التى خاض فيها بعد ذلك.

### إساءة اختيار الموظفين

إذا أخطأت فى تعيين أحد الموظفين، وأردت فصله والاستعانة بموظف آخر، فإن ذلك يكلفك ضعف مرتبه مرتين ونصف. فلو كان يتقاضى ٣٠٠٠٠ دولار سنوياً سيكلفك ٧٥٠٠٠ دولار، فهل تختار أن تستبدل به موظفاً آخر؟ ناهيك عن التكلفة المعنوية .

قام جابريل بترشيح تريزا لوظيفة لدى أفضل أصدقائه مارك. ولقد ذكر أنها تعرف كيف تدير عملها وستكون عماداً للشركة، ولكن مارك لم يعجبه نبرتها العدوانية وطريقتها المستفزة فى إجاباتها على الأسئلة حين قابلها، إلا أنه كان على عجلة من أمر وقتها، فلم يستمتع بحديثها، وما أن غادرت الحجره، حتى شعر بالراحة، وشرع فى التحدث إلى جابريل فى نهاية اليوم، وسأله: "هل تبدو تريزا بهذا التوتر دائماً؟"

فضحك جابريل قائلاً وكرر: "إنها تعرف كيف تدير عملها" فاتصل بها مارك ليعرض عليها الوظيفة، وهذا أكبر خطأ ارتكبه، فلم تكن تريزا عدوانية ولا تبدى الاحترام فحسب. بل كانت تستفسر عن كل طلب يطلب منها. وقضت وقتاً سينا مع باقى الموظفين، فأثرت على الروح



المعنوية لديهم، كما بدا أن الناس متوترين، فأكثرُوا من شكاوهم منها، وشعر العملاء بمعاملاتها لهم، حيث كان التفاهم معها صعباً، الأمر الذى أدى إلى انخفاض نسبة المبيعات.

وبعدم اكتراث مارك بأحاسيسه تجاه تريزا من أول لقاء معها، تكبدت شركته خسائر مالية ومعنوية .

### موقفان : أحدهما إيجابى والآخر سلبي

#### حب من أول نظرة

من الممكن أن يحدث لك هذا الموقف، حيث وقعت أحداثه فى إحدى حفلات الكوكتيل التى حضرها أحد زبائنى ويسمى ستيفن، وهو رجل أعمال ناجح، وعلى الرغم من أنه كان يتطلع إلى هذه الحفلة، إلا أنه شعر بالتعب نتيجة لإرهاقه من جراء يوم عمل طويل، ورغب فى الذهاب إلى المنزل، وعندما كان يتطلع فى الحفلة، باحثاً عن زملائه، حدث شىء غريب فى هذه الأمسية .

حيث رأى امرأة أنيقة تقف بالقرب من إحدى المناضد فى القاعة، ووجد نفسه مجبراً على السير إليها والتحدث معها، وعندما اقترب منها انبهر بها وبطريقة وقفها ومشيتها.

فقدم نفسه إليها وكسر الحاجز بينهما عن طريق إحدى التعليقات الدعابية والإطراء، فما منها إلا أن نحت نحوه، ولقد كان مفتوناً بصوتها، وبالطريقة التى تتكلم بها، ووجد نفسه يقف قريباً منها، وظل يبتسم وهو ينظر إلى وجهها مباشرة.

وعند هذه النقطة، لم يكن ليهتم إذا انفجرت بجواره إحدى القذائف، فهو لا يستطيع أن يشيح بنظره عنها، فكل ما كان يريده هو البقاء بجوارها، ومعرفة كل شىء عنها، وعلى حين غرة وجد نفسه يتنفس بصعوبة.

ولقد دق قلبه دون توقف، وكان حلقه جافاً، لدرجة أنه لم يستطع البلع، وبعد أن ظن أن هذه الحالة ستستمر معه إلى ما لا نهاية، استجمع قواه ليسأل هذه السيدة الغامضة عن رقم هاتفها، فأعطته إياه - ثم اتصل بها وبدأ يتواعدان لمدة ستة أشهر انتهت بالزواج.

لاحظ الشعور الإيجابي الذى انتاب ستيفن - شعوره فى البداية، ورغبته فى الذهاب إلى السيدة والكلام معها - وما حدث عندما ذهب إليها، حيث تغيرت تعبيراته الجسدية، ووجد صعوبة فى التنفس، واقشعر جلده، وأخذ قلبه يخفق، وشعر بارتفاع درجة حرارته واضطراب فى وجهه، وابتسم أكثر، ولاحظ كل شىء عن قرب، وأرهف السمع، فقد كان يتمتع بقدر كبير من الحيوية .

### النفور من أول نظرة

وجدت إحدى عميلاتى جينفر، ذات الثمانية والثلاثين عاماً والتي تعمل مديرة موارد بشرية، نفسها فى إحدى حفلات العشاء، جالسة مع رجل جعلها تشعر بالاضطراب وعدم الراحة، وفى كل مرة يميل فيها إليها، كانت تجذب نفسها بعيداً، ولم يكف الرجل عن الحديث، ورواية القصص الطويلة عن نفسه، وتعليقاته اللاذعة عن الطعام وكلامه بحدة مع النادل.

وكانت الساعتان اللتان قضتهما جينفر فى مقعدها مع ذلك الرجل المخيف بمثابة عذاب متواصل، حيث فقدت حيويتها شيئاً فشيئاً، وشعرت بالألم فى فكها من الضغط عليه باستمرار، كما كانت رقبتها وظهرها يؤلمانها نتيجة لتوتر عضلاتها، وبطنها تصدر أصواتاً، ومع نهاية الأمسية، شعرت أنها على وشك استدعاء سيارة إسعاف لنقلها إلى المنزل.

فما الشىء الذى دفع ستيفن وجينفر إلى التصرف بهذه الطريقة ؟ ما المعلومات الموضوعية التى جعلت ستيفن ينجذب دون سيطرة على مشاعره

إلى السيدة التى كانت بالحفلة، وماذا عن صحة جينفر التى اضطربت معدتها؟ ما المشاعر التى تسببت فى ذلك؟ وما الإشارات التى استقبلها المخ حتى يسبب هذه التصرفات؟ وماذا كان يحدث لأجسامهما؟

عندما نشعر باهتزازات قوية، فإننا لا نسأل عن العلة، أو نفكر فى الأسباب، ففى الحقيقة لا يدرك معظمنا السبب وراء ما نشعر به تجاه الآخرين بسبب أن خلف كل شخص مجموعة من الإيضاحات الموضوعية والتى من خلالها لا يمكننا أن نقرأ الصوت أو الكلام أو تعبيرات الوجه وحركات الجسد.

### ترجمة الاهتزازات

إذا كان الصوت الضعيف بداخلك يخبرك بأن هناك شيئاً يبدو خطأ، أو غير مناسب، فإن ذلك الصوت الصغير ربما يكون على حق. أنصت إليه، فإن جسدك يعرفه، وتستطيع أن تشعر به فى جوفك، فجسدك يمتلك رد فعل لما يدور بداخلك، ولهذا فليستدع انتباهك هذا الصوت، فإنه الحقيقة.

وكما أن هناك مخادعين ومزيفين وعشاقاً، فإن هناك أشخاصاً مؤذنين لا يتورعون عن الكذب حتى ينالوا ما يريدون، وقد يبدو مظهرهم مناسباً ويرتدون ملابساً أنيقاً، ويكونون معسولى الكلام، ولكن ستكون هناك دلالات تشير إلى أنه يجب الابتعاد عنهم، وسوف نتعلمها عندما نناقش كيفية تبين كذب هذا الشخص.

وكلمة تحذير: هناك بعض الأشخاص بارعون فى الكذب، وفى الحياة ستراهم فى أشكال متعددة، ولكن إذا أنصت إلى مبدأ حديثهم، ستلاحظ أن هناك أشياء تجعلهم يتهاوون ويظهرون حقيقتهم، ولهذا أهمية كبرى؛ حتى تكون على إدراك تام لما يدور من حولك وكذلك الأشخاص

الموجودين ، وعليك دائماً أن تنظر وتنتبه لشفرات الاتصال الأربع :  
الحديث والصوت والجسد والوجه .

كن واعياً لما يقوله الناس بقدر وعيك للحالة التي هم عليها عندما يتحدثون. ابتعد عما تريد أن تراه أو تسمعه ، انظر واستمع فقط لما يقال فعلاً ، فإنه سيوفر عليك الوقت والجهد.



## الفصل الثالث



### قواعد قراءة الناس

فكر فى روعة الحياة التى ستعيشها إذا استطعت إدراك ما إذا كان شخص ما له تأثير إيجابى أو سلبى عليك، أو يحبك أو معجباً بك. أليس من الرائع أن تكتشف ما إذا كان أحد الأشخاص يخدعك أو يكن لك مشاعر صادقة ؟

فبينما يعتقد معظم الناس أن الإنصات للصوت الداخلى أو الاعتماد على السليقة أو الفطرة ظاهرة لا يمكن تفسيرها، فالأمر ليس كذلك، حيث إنه ناتج عن خبرة أو تجربة عصبية بيولوجية ثابتة ومحددة تتأتى من خلال الانتباه القوى لشفرات الاتصال الأربع - الكلام، الصوت، لغة الجسد، ولغة الوجه - والتي سيتم تناولها بإسهاب خلال هذا الكتاب.

إن القدرة على تنمية مهارة قراءة الآخرين ليست فناً، بل علماً، وهو عبارة عن إدراك راق يتأتى من التآلف مع الحواس والمشاعر، مثل الخوف أو الغضب أو السعادة والتي تتولد في المخ الذي يتحكم بدوره في كيفية التعبير عن هذه المشاعر من خلال تعبيرات الوجه والكلام. إن نبرة صوت

الشخص وهيئته ووضع جسده وتعبيرات وجهه ما هى إلا نتيجة لعملية السيطرة والتنسيق المعقد بين جميع أجزاء الجسم التى يقوم بها المخ.

## شفرات الاتصال الأربع

توجد أربع شفرات رئيسية للاتصال تتم معالجتها داخل المخ . اثنتان منهما ، الكلام ، الصوت ، يتم معالجتهما سمعياً ، بينما يتم معالجة الاثنتين الأخرين المتمثلتين فى لغة الوجه ولغة الجسد بصرياً ، ويقدم هذا الفصل استعراضاً لتلك الإشارات ، أما الفصول ٥ - ٨ فتقدم شرحاً مسهباً عنها.

على الرغم من أن هناك مناطق مختلفة فى المخ مخصصة لمعالجة المعلومات التى يتم استقبالها ، فإن المخ يصل إلى تقييم رد الفعل الشعورى إزاء هذه الشفرات عاطفياً ، وتكون النتيجة هى تكامل معالجة الشفرات الأربع معاً لتشكيل صورة شخصية الفرد.

وبعد ذلك يبدأ الجانب الداخلى للمخ فى إجراء تقييم لمدى ملائمة هذا الشخص لنا ، اعتماداً على التقييم العاطفى لنمط شخصية الفرد ، وترسم شفرات الاتصال هذه صوراً أكثر وضوحاً لأى سمة من السمات الأربع عشرة للشخصية التى سنناقشها لاحقاً فى الفصل التاسع . وعند فك هذه الشفرات ، أى الكلام ، والصوت وتعبيرات الوجه ولغة الجسد نستطيع أن نفعل شيئاً حيالها.

وإذا ما أصدرنا أحكامنا بناءً على المظهر الجسدى فقط كما تقدم فى أول الكتاب ، فهذا أمر شديد الخطورة ، وينطوى على إخلال بمبادئ العقل . وهذا الكتاب لا يحثك على ذلك ، وإنما هو مصمم لمساعدة الناس وليس للتحامل عليهم والابتعاد عنهم ، وسيساعدك على إدراك إشارات الآخرين ، والتى قد تكون فى صالحك أو ضدك ، وستكتشف أن بعض تصرفات الآخرين قد تكون محتملة أو غير محتملة بالنسبة لك ، وفقاً لشخصيتك ،

وبالتالى ستكون مهياً لاتخاذ القرارات الصائبة حول من يفترض أحقية وجوده فى حياتك.

## الإنصات لشفرة الكلام

إن أسلوبك فى الحديث يظهر الكثير عن حقيقتك الداخلية، فما تستخدمه من كلمات وما تقوله لهما أهمية شديدة، ما الذى يعنيه الآخرون بما يقولونه ؟ هل هم صادقون ؟ هل عندما يمتدحونك يقصدون ذلك بالفعل أو لا ؟ هل دائماً ما يتحدثون عن أنفسهم ؟ كيف تبدو طريقة تركيبهم للكلمات واختيارهم للمفردات ؟ ما الذى يقولونه بين السطور وما الذى يعنونه حقاً بحديثهم ؟

## الاستماع إلى الشفرة الصوتية

تعتبر الطريقة التى تتحدث بها إحدى الدلائل الهامة على طبيعة شخصيتك، وأنت تجد ذلك عندما تجيب على الهاتف ، فسريراً ما تستطيع أن تعرف الحالة المزاجية لصاحب الصوت الذى يتحدث إليك، فالشفرة الصوتية تناسب نبرة الصوت، وهناك الكثير من الأنماط الشائعة، ولكنك لا تعيرها انتباهاً كافياً، حيث إنها تشتمل على نبرة صوت الشخص ( سواء أكانت عالية أو منخفضة) كما تشتمل على نوعية الصوت ( سواء أكان الشخص يغمغم، أو يتمتم أو كان صوته أجش أو رصيناً أو غليظاً، أو إذا كان صوته عذبا ، وافرأ، رناناً، كثيباً، غير مفعم بالحياة، حماسياً، مضطرباً، عدوانياً، أو يصيبك بالملل، رخيماً أو به طرب) وتشتمل كذلك على حجم ومقدار الصوت، وتتعامل أساساً مع الأوجه الميكانيكية لأسلوب كلام الشخص.



### مشاهدة شفرة لغة الجسد

تشبه شفرة لغة الجسد البصمة الشخصية، حيث توضح كيف يسير الشخص، وكيف يجلس ويقف، ويعتبر وضع الرأس من أحد المكونات الهامة لتحليل شفرة لغة الجسد، وكذلك كيفية استخدام الأذرع والأرجل، فعلى سبيل المثال، ما مقدار المسافة التي يشغلها الشخص عندما يقعد، أو ما مقدار قربته منك عندما يقف إلى جوارك؟

### النظر إلى شفرة الوجه

لكل وجه تعبيراته الخاصة. ونحن نقرأ الناس من وجوههم، وتوضح شفرة الوجه الطريقة التي يبدو بها وجه الشخص عندما ينصت أو يتحدث. كما يعد التواصل بالعين عاملاً هاماً، مثل الطريقة التي يتحكم بها الشخص في فمه. هل يظل شاغراً وهو ينصت أو يعرض على شفاهه؟ هل يعقد جبهته، أو ينظر بعيداً أو يحاول أن يقطع التواصل بالعين؟ إن ملاحظة تعبيرات الوجه تفتح عالماً جديداً لقراءة ما يقوله الشخص فعلاً، فكل من هذه الأمور تعطي دلائل على الشخصية.

ولاحقاً، سأشرح ما يمكن تعلمه عن الناس من خلال تعبيرات وجوههم، وسنقيم الأنماط كأن يطبق الشخص فكيه بإحكام أو يضغط عليهما. ودلالة ذلك قد يكون تعبيراً على أنه منعزل أو متكلف، أو شديد المرح. وسنتعلم مغزى إمرار الوجه خجلاً أو العبوس والتحديق أو حركات الوجه، وسنفهم ما المقصود عندما تتسع العين أثناء كلام الشخص، فعندما تهيم العينان، فإن الشخص يتلمظ وتنكمش أنفه، وسنتعلم ما المقصود بتعابير الثقة التي تملأ الوجه.

### عند قراءة هذه الأشياء ، ستلتفت إليها

من الهام أن تتعرف بدقة على نبذة المشاعر الكامنة في كل موقف ، حتى تكون قادراً على توظيف شفرات تعبيرات الوجه ولغة الجسد ، الأمر الذى من شأنه أن يساعدك على التعرف سريعاً على النبرات السلبية في كل موقف ، وبهذه الطريقة ، لن تتأذى إذا تلقيت صفة في مشاعرك .

فى حين إنه من الجيد أن تكون منفتح الذهن ، فإننى أحثك بشدة على أن تكون على حذر من هؤلاء الذين يصرفون انتباهك ، سواء أكان ذلك يروق لك أم لا ، هناك أناس يحاولون إيذاءك ، فعلاقتك بهؤلاء قد تضرك أو تؤدى إلى تدهور صحتك ، وهذا أمر طبيعى - فنحن لسنا مضطرين إلى الإعجاب بشخص ما أو أن ينتابنا شعور طيب نحوه ، كما أن من حق الآخرين أن يكون لديهم نفس الشعور نحونا .

فأول شيء يتعين عليك الاستفسار عنه من نفسك بعد أن تقرأ شخصاً ما هو ، ما شعورك نحوه وهل شعور طيب أو لا؟ فالإجابة على هذا السؤال ستوفر عليك الكثير من الألم . فلا يحلم معظم الناس بطرح السؤال ، ناهيك عن عدم رغبتهم فى القيام بأى شيء للتعامل معه . إذا كان لديك شعور غير طيب تجاه شخص ما ، فعليك أن تسأل نفسك لماذا أتواصل معه؟ على سبيل المثال ، إذا كنت لم تزل تفكر فى اتخاذ قرار بشأن أداء عمل مع شخص ما ، وسألت نفسك هذا السؤال البسيط ، فستوفر على نفسك الكثير فى المستقبل .

### استخدم مخك

#### تسرب المشاعر للوجه والصوت

أوضحت إحدى الاستكشافات الحديثة أن أعصاب الجمجمة ، التي تقع داخل المخ ، تسيطر على كل من تعبيرات الوجه والصوت ، وذلك يعنى أن المثيرات العصبية التي تتحكم في تعبيرات الوجه تسيطر أيضاً

على تعبيرات الصوت، وهذا يظهر فيما أسميه /التسرب الصوتى/، فحتى إذا حاولت أن تخفى هذه المشاعر، فإن مشاعرك " ستتسرب " لكل من تعبيرات وجهك وصوتك .

### أنت واتصالاتك العصبية

افترض أن شخصاً يعاني من جلطة بالمش أثمرت على المنطقة الموجودة في الجانب الأيسر منه والتي تسيطر على الكلام . فعندما تصاب هذه المنطقة بالعطب، فإن المش يتعين عليه أن يبذل جهداً إضافياً شاقاً؛ حتى يعوض هذه المنطقة؛ ونتيجة لذلك، عندما يتكلم الشخص المصاب، فإن الكلمات تخرج بجهد، وتعثر، وتكرار، إذ يعتمد الفرد على الاتصالات العصبية حتى يستطيع أن يسمع الكلمات، ويفهم المعنى، ويفكر فيما يقول، وتحفز مناطق الكلام بعض المثيرات؛ كي تسيطر على عضلات الوجه، ويستطيع الشخص الكذاب أن يسيطر على بعض الحركات العصبية، مما يتطلب الكثير من المرات للتعرف عليه .

تخيل أنك على انسجام مع حواسك يتيح لك التنبؤ بالتغيرات البسيطة - سواء كانت حركات خاطفة في تغيير الشخصية أو تغييراً في نمط الصوت - مما يجعلك تعرف ما يعنيه الشخص تحديداً، وستتعلم كيف تقرأ الرسائل التي يحاول أن ينقلها الآخرون بسرعة، حتي إذا لم يرغبوا في ذلك، كما يسعك أن تتعلم الإشارات العادية والتي قد لا يكون بها أي دلالة من خلال فهم شفرات الاتصال الأربع .

### لدينا مخ واحد ليس اثنين

تسببت كتب الإرشاد الذاتي في وجود الكثير من سوء الفهم، وبخاصة تلك الكتب التي تتعلق باختلافات النوع، وأنا أفضل تحديداً المناقشات التي تتعلق بالمش "الأيمن" والمش "الأيسر" ويشار للجانب الأيسر على

أنه "أنثى" والجانب الأيمن على أنه "ذكر" وهذه المعلومات خاطئة ومضللة، ففي الحقيقة يعمل المخ كوحدة متكاملة معقدة بها نصفان أيسر وأيمن. وهما ليسا منفصلين.

ويغطي المخ طبقة خارجية تسمى القشرة، وبها أربعة فصوص، أو مناطق، لكل منها مسؤوليات مختلفة: الفص الأمامي مسؤول عن التفكير، والفص الجانبي مسؤول عن مدخلات الإحساس، والفص الخلفي مسؤول عن الإبصار، بينما الفص الصدغي مسؤول عن ذاكرة الكلام، واللغة، والسمع، وأوضح البحث على أية حال أنه يتم التبادل بين الفصوص فيما يتعلق بالوظائف المختلفة.

وتنتج أنماط الصوت والكلام أساساً من الجانب الأيسر للمخ، والذي يعد مسؤولاً عن الكلام واللغة، وتسمى المنطقتان المسؤولتان عن ذلك منطقة "بروكا" ومنطقة "فيرنك" وتوجد منطقة عميقة داخل المخ تسمى بالنظام الطرفي (تشمل العصب السيمبتيك والباراسيمبتيك) والتي تمكننا من الحصول على استجابات شعورية متنوعة عندما ننصت إلى بعض الأصوات، أو نستمع إلى نغمات معينة، أو نرى أشخاصاً نعرفهم أو لا، وبعض تلك الاستجابات الشعورية قد تكون إيجابية أو سلبية. ويسمح لنا النظام الطرفي أن نشعر بالعطف مثل الغضب، والحب، والإثارة، والاستياء، والغيب، والحزن، وقد تؤدي بعض الأصوات، أو النغمات، أو الكلمات إلى توليد شعور سيئ لدى بعض الأشخاص، أو شعور طيب لدى البعض الآخر.

### استخدام أكثر لأجزاء المخ

يؤكد الباحثون الذين يدرسون مفهوم التأمل أن هناك مصدراً أكبر غير مستخدم بالمخ، والذي يتم تحفيزه من خلال التركيز والانتباه لأساليب التأمل، وعندما تم اكتشاف أسرار المخ وتعلمنا الكثير من تشريحه

ووظائفه، بدأنا نفهم أننا إذا قمنا بتطوير مناطق معينة ، فإننا سنصبح أكثر إنتاجاً في أمور حياتنا اليومية.

فبتعلم إدراك وتحفيز المراكز الشعورية بالمخ نستطيع أن نحيا حياة زاخرة وثرية، وسننتبأ ببعض إشارات الخطر بسرعة أكثر، ونحدد الشخص المناسب للتعامل معه ، أو الذى يحاول خداعنا.

وعلينا أن نعى بشكل أكبر الطريقة التى يعمل بها مخنا أوالتكامل بين كلتا المنطقتين : العلوية والتى تشمل القشرة والتى من خلالها نستطيع أن نرى ونسمع المعلومات ، والمنطقة الثانية هى تلك السفلية ، النظام الطرفى، والتى من خلالها نتلقى المشاعر مما نراه ونسمعه، ونستطيع فعل ذلك من خلال تدريب أنفسنا على أن نعى ما نشعر به، وسيكون هذا مجدياً معنا على المدى البعيد.

تسمع السيدة جونز نبذة زوجها الضيقة فى الجزء العلوى من مخها، وتعالج هذه المعلومات فى النصف الأيسر، حيث ترك بعقلها أنه قد أساء فهم ما قالته له.

والآن ، ومن خلال المنطقة العميقة بمخها، تكون قادرة على أن تتلقى مشاعر كل شيء تراه وتسمعه، حيث تشعر بالغضب والغيرة من امرأة أخرى ، والحزن لأن هذا الزواج قد انتهى، وعندما يحدث التكامل بين أجزاء مخها سريعاً، تساورها هذه المشاعر.

**لا تقلق صفقة فى مشاعرك!**

تعد قراءة الشخص تجربة شعورية راقية، ومن غير الكافى أن تحدد وتحلل مبادئ سلوك ونوعية شخصية إنسان ما ، وعليك أن تحدد ما إذا كنت تحبذ أو لا تحبذ تلك النوعية والشعور الذى تسببه لك، وعليك أن تقرر ما إذا كنت ستواصل التعامل مع هذا الشخص أم لا.

فكثيراً ما يحدث أن نرفض الإنصات لمشاعرنا، فلا يعرف الكثير من الناس كيف ينصتون لمشاعرهم، وقد يكون هذا شائعاً، على حسب وضعك الأسرى؛ فبعض الناس قد نشأوا في أسر يعد فيها من غير اللائق التعبير عن مشاعرهم، في حين أن هناك أسراً تسمح بذلك.

وعلى الرغم من أن لدينا القدرة العصبية للتصرف عندما نرى أو نسمع شيئاً نحبه أو نبغضه، فإننا نفشل في القيام بالتصرف المناسب، وربما جاء تصرفنا متأخراً لأيام أو أسابيع تجاه شيء سلبي.

لماذا لا نتصرف بسرعة عندما يكون هناك شيء سيئ؟ لماذا ننتظر حتى يأتي تصرفنا متأخراً؟ لماذا نرتكب نفس الخطأ في اختيار الأشخاص الخطأ ونتلقى صفة في شعورنا؟ فنحن نتلقى صفة؛ لأننا عاجزون عن التصرف.

إذا أتى شخص باتجاهك وصفحك على وجهك، فمما لاشك فيه أنك ستشعر بصدمة، وربما تظل ساكناً غير قادر على الحركة. هذا بالضبط ما يحدث عندما يتلقى الناس صفة في مشاعرهم، ومما يزيد قسوتها أن يقول الشخص أشياء وقحة ومنحطة، وأحياناً قد يكون ردك على ما يقوله أو يفعله ليس بالسرعة التي ترغبها، وقد تأمل في أن يكون رد فعلك سريعاً، ولكنه يأتي متأخراً عندما تدرك ما الذي يعنيه الشخص بالضبط.

ونصاب بصدمة عندما نتلقى صفة في مشاعرنا، لأننا لا نصدق ما حدث لنا، وهذا هو السبب في أن معظمنا يجد أن مشاعره قد تبدلت ولا يبدي أى رد فعل على الإطلاق.

من الذى يحتاج إلى أعداء فى وجود هذا الصديق؟

يعرف ببول ساندرا لما يزيد عن خمسة عشر عاماً، وقد أنجزا بعض الأعمال معاً ويعاملان بعضهما باحترام، ودائماً ما يسألان عن أسرة كل منهما، ويتبادلان الهدايا فى الأعياد، كما يتبادلان دعوات العشاء الأسرية.

وقد صنع بوول لساندرا الكثير من المعروف ، وفى الحقيقة ، كان هو الذى دلها على وظيفة جديدة فى شركة حديثه ، وحصلت على الوظيفة وتضاعف راتبها ثلاث مرات.

ولا يستطيع بوول عد المرات التى تخلى فيها عن مشاغله لمساعدة ساندرا ، حتى إذا كانت هذه المساعدة لن تفيده ، فلم يكن يمانع ، فقد كان صديقاً طيباً بحق ، وهذا هو الشيء الذى يفعله الأصدقاء أو الأشخاص الطيبون ، علاوة على ذلك ، كان يوقن بأنه لو كان فى نفس الوضع ، لفعلت ساندرا معه نفس الشيء.

وفى إحدى المرات ، احتاج بوول للمساعدة ، حيث أراد أن تجرى له اتصالاً مع شخص يعرفه ، أى اتصال عمل ، وكان مفروضاً أن يتصل بوول بالشخص ويخبره أن يتوقع اتصالاً من ساندرا ، وهى فى المقابل ، تذكره بكل ما هو طيب . وهذا مجمل الأمر.

وعندما طلب بوول هذا المعروف ، لاحظ أن جسدها يتصلب ، وأنها تمط فمها ، وتقطب جبهتها ، وتعتقد حاجبيها معاً ، ثم تنحنحت ، حينئذ أدرك أنها لن تجرى له الاتصال .

فقد غير حياة ساندرا من خلال تلك الوظيفة وأسدى لها معروفاً بأن دلها على هذه الوظيفة ، ولكنها كانت فى غاية الأنانية حتى ترد له بعضاً مما قدم لها .وتلك التجربة كانت صفة للمشاعر .

### شبح الغيرة يطل مرة أخرى

مورين وجولى صديقان منذ الطفولة ، قالت مورين لجولى أنها ستتزوج من رجل وسيم ، ولم تصدق عينيها أو أذنيها عندما رد بترابة وقال : "سيكون أمراً لطيفاً". ثم ابتلعت ريقها وابتسمت ابتسامة تنم عن عدم الارتياح ، ولم يظهر على وجهها أي تعبير.

وذلك يعنى " أنى أغار منك ، ولا أطيعك . وأنا أفكر فقط في نفسي ولا أهتم بسعادتك ! " وفهمت مورين الرسالة، وشعرت أن مشاعرها قد تخذلت من تلك التجربة، ولم تدر ماذا تفعل أو تقول . فقد تلقت صفعة في مشاعرها.

ومثل الأشخاص في تلك المواقف، فإن مشاعرنا تتحول نتيجة للصدمة التي نتلقاها ، ونتجاهل الموقف ذاته، وبعد ذلك، عندما نعى ونذكر ما حدث ، نشعر بألم في مشاعرنا ، وقد يكون سيئاً جداً، وأحياناً قد لا نطبق هذا الألم ، ومن ثم نختر تجاهله، وننظر بعمى الشعور به، وإذا ما داومنا على فعل هذا ، فإننا قد نصاب بالأمراض .

### استشعار الإشارات

قد لا يفاجأ معظمنا عندما يشك في أن شيئاً سيئاً علي وشك الحدوث له وأنه قد أصبح واقعاً .

إذا كنا مدركين لقراءة لغة الجسد أو الوجه لشخص ما ، أو لأنماط حديثه أو كلامه ، فإننا سنعرف ماذا سيحدث، ونعرف أننا سننفصل مثلاً قبل أن يحدث هذا، فنحن نسمع هذا فى كلام رئيسنا، أو حتى فى كلام السكرتارية.

وقد عرف تشيب أن رئيسه ينوى فصله من الطريقة التي ردت بها لولا، سكرتيرة المدير، على الهاتف عند اتصاله، فقد كانت معتادة أن تبدو عليها السعادة عندما تسمع صوته، والآن بدت نبرة صوتها فاترة، وعندما أنصت إليها، عرف ما سيحدث.

وكان يعتقد أن المسألة هي فقط مسألة وقت حتى يسمع الأنباء السيئة، وتذكر أن هناك هوة تزداد وتتسع بينه وبين مديره. على الرغم من أن العلاقة كانت تتسم بالقرب والترحيب والمزاج.



ولم يعد المدير ينظر تجاه تشيب، وكانت تعبيراته صارمة، وبخاصة العيينين وجانبي الفم، وكان كلامه مقتصباً، في حين أنه قبل هذا الحين كان يقول له الكثير، ولهذا عندما تم إخباره بأنهم ليسوا بحاجة إلى المزيد من خدماته - وعلى الرغم من أنه شعر بخيبة الأمل والحزن - لم يفاجأ.

فقد كان مستعداً عن طريق استخدامه لجميع أجزاء مخه أن يستوعب الموقف بأكمله ويتوقعه، إذ استخدم أجزاء مخه المسؤولة عن رؤية وسماع الرسائل السلبية التي تلقاها من رئيسه ومن السكرتيرة، وكذلك الأوجه الداخلية لمخه حتى يعرف ما يشعر به.

وكلما كانت السرعة التي تنمى بها قدرات مخك، ازدادت قدرتك على التعامل مع الحقيقة عند قراءة الآخرين.

## الفصل الرابع



### زيادة مهارات قراءة الناس لدى موظفيك

#### مسح حول كيفية قراءة الناس

إذا أردت معرفة ما يمكنك فعله لتكون بارعاً في قراءة الناس، فإليك مجموعة من الأسئلة، ولكل سؤال إجابتان عليك أن تختار إحدهما.

١- كيف تنظر إلى الماضي؟

أ- تتعلم بسرعة من تجاربك الماضية.

ب- تتجاهل الماضي وتنظر إلى كل موقف على حدة.

٢- بأي درجة تنصت إلى الناس؟

أ- تنصت جيداً وتزن كل كلمة في كلامهم.

ب- غالباً ما تنسى ما قالوه، ولكن تتذكر فقط الفكرة العامة.

٣- ما مدى انتباهك لما حولك؟

أ- تهتم بكافة التفاصيل وتنتبه لكل شيء حولك.

- ب- لا تنتبه للأشياء الصغيرة، ولكن يهملك الصورة العامة.
- ٤- كيف تعبر عن مشاعرك؟
- أ- تعبر عن مشاعرك بحرية.
- ب- على الرغم من الإحساس بمشاعرك، فإنك دائماً لا تعبر عنها وتحفظ بها بداخلك.
- ٥- كيف تقترب من الناس؟
- أ- تقترب بحب وقبول لكل من حولك.
- ب- حذر بطبيعتك وتشك فيمن حولك.
- ٦- كيف تتأقلم مع أى مشكلة؟
- أ- تعرف أنه مهما حدث، فلا شيء سينال منك.
- ب- تعرف أنه إذا حدثت أشياء صغيرة لها تأثير سلبي عليك، فإنها ستنال منك.
- ٧- ما الذى يجعلك سعيداً؟
- أ- تشعر بسعادة غامرة حتى مع أقل الأسباب.
- ب- تشعر بسعادة غامرة إذا كان هناك سبب قوى لذلك.
- ٨- ما مدى إدراكك للآخرين؟
- أ- دائماً ما تعرف نوعية الشخص الذى تتعامل معه.
- ب- لا تعرف نوعية الشخص الذى تتعامل معه ودائماً ما تصاب بخيبة أمل.
- ٩- ما مدى إدراكك فى العمل؟
- أ- اتخذت قرارات صائبة فى العمل أكثر من تلك التى لم يحالفك فيها الصواب.

ب- اتخذت قرارات خاطئة فى العمل أكثر من القرارات الصائبة.

١٠- كيف تصنع قراراتك؟

أ- تصنع قراراتك بنفسك وتستمتع لنفسك فقط.

ب- تصنع قراراتك بعد مشورة الآخرين، وأخذ رأيهم.

١١- ما نوع علاقاتك؟

أ- تتمتع بعلاقات حميمة مع الأصدقاء.

ب- لديك الكثير من المعارف، ولكنك لا تنعم معهم بعلاقات حميمة.

ما الذى تعنيه إجابتك

إذا كانت خياراتك من الفئة (أ) أكثر من الفئة (ب) فأنت تسير على الطريق السليم لقراءة الناس، وإذا اخترت ١١ خياراً من الفئة (أ) فأنت شخص ذكى ومتفهم ولديك وعى وسرعة بديهية يمكنك من المضي قدماً فى حياتك.

إذا وصلت الخيارات من الفئة (أ) إلى ٩ أو ١٠ نقاط، فهذا يعنى أنك لا تزال فى وضع جيد.

إذا وصلت الخيارات من الفئة (أ) إلى ٦ أو ٧ أو ٨ نقاط، فهذا يعنى أنك قارئ عادى وتحتاج إلى بعض الجهد لتنمية مهاراتك.

إذا كانت ٣ أو ٤ أو ٥ خيارات من الفئة (أ) فهذا يعنى أنك بحاجة إلى المزيد من الجهد لتنمية مهاراتك.

أنت بذلك تقع فى العديد من الأخطاء أكثر مما تتصور وليس لديك أدنى فكرة عن السبب الذى يدفعك إلى تكرار نفس الأخطاء.

إذا كانت ١ أو ٢ من الفئة (أ) فأنت فى مشكلة كبيرة، إذ تسير حياتك وكأنك ترتدى عصابة على عينيك، ودائماً ما ترى أنك ضحية للآخرين، والنتيجة هى أنك تقلل من تقديرك لذاتك.

### الصفات العشر لقارئ الأشخاص الماهر

يتمتع الناس الذين يقرأون الآخرين بالثقة فى سليقتهم ولديهم الكثير من السمات المشتركة بينهم، وإليك بعض هذه السمات لتجعل من تعلمها واستخدامها هدفاً لك.

١- يتعلمون من خبرات الماضى ولا يكررون نفس الأخطاء، ويتذكرون جيداً شعورهم فى الخبرات السلبية، وهم يسعون جاهدين إلى عدم حدوثه مرة أخرى.

٢- ينتبهون جيداً لكل ما يقوله الآخرون، والطريقة التى يتحدثون بها، وكيف يكون مظهرهم عندما يتكلمون، وهذا يساعدهم كثيراً فى تذكر ما قاله الآخرون بالضبط.

٣- هم دائماً على أهبة الاستعداد لملاحظة رد فعل الشخص وحركات جسده. والإيماءات ذات المعنى ولغة الوجه، ومن ثم يعرفون ما الذى يشعر به الآخرون تجاههم، ويدركون أيضاً شعورهم تجاه الآخرين.

٤- لا يخشون الإفصاح عن مشاعرهم مهما كانت، بدءاً من الغضب إلى الحب إلى الضيق، وهم يعون ما يشعرون به فى كل موقف.

٥- لديهم وعى كامل بكل ما يحدث حولهم، وغالباً ما يتجنبون أن يقعوا ضحية للمواقف الخطيرة أو التى تهدد حياتهم.

٦- سيعرفون جيداً أنهم المنتصرون فى النهاية ولديهم ثقة بهذا، وهم يعرفون جيداً أنهم لن ينتصروا فقط، ولكن ستكون الغلبة لهم ؛ لأنهم بارعون فى إحاطة أنفسهم بأناس تدعمهم.

٧- يهتمون بالتفاصيل الصغيرة ويرون الصورة العامة. يستمتعون بكل شىء مهما كان صغيراً.

٨- لديهم ذاكرة جيدة، ينمونها من خلال الانتباه لما يدور حولهم ومع من يقفون.

٩- وغالباً ما تكون قراراتهم فى العمل صائبة، والمخاطر تكون موضوعة فى الحسبان، ولهذا فهم يعرفون كافة التفاصيل والخيارات المتاحة أمامهم، ولا يتأثرون بضغط تنافس الزملاء.

١٠- مخلصون فى صداقاتهم وبينهم علاقات بينية حميمة؛ لأنهم يدركون ردود أفعال الآخرين ولديهم قدرة على الإفصاح عن مشاعرهم وأحاسيسهم بطريقة تجعلهم يعززون صداقاتهم. وبسبب حسهم الراقى، فهم لا يسيئون اختيار الأصدقاء أو الرفقاء الذين قد يؤثرون فى حياتهم سلباً.

تذكر أن المعرفة قوة، وبما أنك قد عرفت ما الذى يملكه الشخص الذى يعتمد على سليقته فى قراءة الناس، فعليك معاودة الرجوع إلى هذا الكتاب دائماً.

وعندما تفعل ذلك، ستجد أن فهمك لما يعنيه الآخرون وطبيعتهم قد تحسنت بشكل ملحوظ، وكلما ازدادت معرفتك، كان من السهل عليك أن تفرق بين الشخص الصادق و "المتظاهر" فى خلال عشر ثوان من ملاحظتك لهذا الشخص، كما لو كنت تجرى فحصاً بأشعة إكس.

وفى هذا الفصل، سأقدم لك بعض التمارين التى ستساعدك فى تنمية مهاراتك كقارئ للناس، كما علمتها لعملائى من خلال تدريبى الخاص عبر سنوات خبرتى، وقد صممت هذه التمرينات لتنمية وعيك بالآخرين،

وتم تخصيصها لتمنحك بصيرة واعية لقدراتك في رؤية ما يفعله الناس وسماع ما يقولونه ، وكلما تمرنت ، ازدادت براعتك في قراءة الناس ومعرفة ما يفكرون فيه بشكل صحيح ، وكلما نمت مهارات قراءة الناس ، ازدادت بصيرتك بما داخلهم ، الأمر الذى يجعل حياتك تسير بشكل أفضل.

### كيف تتوقف وتنظر وتنصت

لقد تعلمنا فعل هذه الأشياء البسيطة عندما كنا في المدرسة ونحن نتعلم كيفية التعامل مع قواعد المرور، فقد تعلمنا أن نقف أمام الإشارة، وننظر إلى السيارات القادمة ، وننصت إلى السيارات البعيدة، وإذا لم نلتزم بتلك القواعد البسيطة، فقد تتعرض أرواحنا للخطر، وقد تصدمنا إحدى السيارات. وإذا لم نأخذ وقتاً لفعل تلك الأشياء ومشينا مندفعين فى طريقنا، فإننا نخوض مخاطرة جسيمة ونعرض أنفسنا للضرر.

ماذا يحدث إذا طبقنا نفس تلك المبادئ عند تعاملنا مع الناس؟

إذا لم نأخذ وقتاً لنتوقف وننظر، وننصت، فإننا نؤذى أنفسنا، وقد يقوم شخص ما بإيذاء مشاعرنا.

ويكون بوسع معظمنا تجنب حدوث المشاكل إذا أخذ وقته فى التوقف للحظة، والنظر للغة وجهه وجسد الآخر، والإنصات لما يقوله الآخرون وكيف يقولونه، وكذلك الإنصات لإجابتنا على السؤال "هل ينتابني شعور طيب تجاه هذا الشخص أو لا؟".

إذا تعلمنا أن نتوقف وننظر وننصت قبل أن نبدأ فى أى علاقة فى كل من حياتنا الشخصية أو المهنية، فلن نكون مضطرين إلى سهر الليل فى حيرة وسهد وندم على القرار الخطأ الذى اتخذناه.

وممارسة التمرين التالى هى الخطوة الأولى، وربما تصعب ممارسته فى بداية الأمر، ولكن مع الوقت ستؤديه بتميز وطبيعية وستكون لديك القدرة على قراءة الآخرين فى أى موقف.

## تمرين ١: الكراسى الموسيقية

من الهام إدراك أن بوسعك تقسيم هذه العملية إلى أجزاء صغيرة يسهل استيعابها. هل تتذكر عندما كنت طفلاً صغيراً وأنت تمارس لعبة الكراسى الموسيقية؟ فأنت تدور حول تلك الكراسى الصغيرة أثناء عزف إحدى المقطوعات الموسيقية وربما تغنى معها.

وفجأة، تتوقف الموسيقى ويطلب منك أن تتجمد مكانك، وتصرخ من شدة الفرح إذا وقفت أمام أحد الكراسى، وإلا فإنك تشعر بخفقان قلبك للإصابة بأول خيبة أمل فى حياتك، وربما بكيت عندما تلاحظ أنك لا تقف أمام أحد الكراسى؛ فأنت الآن قد أصبحت خارج اللعبة.

تتيح لك لحظة التجمد الفرصة لتقدير ما إذا كان هناك أحد الكراسى خلفك ومن ثم تستمر فى اللعبة وإما تُطرد منها، وهذا ينطبق أيضاً على الحياة، فعليك أن تتوقف وتتجمد ذهنياً لبضع ثوان عندما تقف أمام أحد الأشخاص حتى تستطيع أن ترى حقيقته. ومن ثم تتجنب أن ينغص عليك حياتك.

فكر فى مقياس لعبة الكراسى الموسيقية عندما تكون أمام أحد الأشخاص. تجمد! وحاول أن تتخيل أن أحد الكراسى خلفك: هل يوجد شخص صادق هناك، أو شخص يغتصب منك كل شيء؟ خذ وقتك فى استيعاب حقيقة هذا الشخص.

وإليك الخطوات. قل فى ذهنك "تجمد!" وأحياناً قد يكون فعل شيء صغير له أثر كبير فى أن يجعلك تنتقل للخطوة التالية، ومن ثم تستطيع القيام بالمهمة كاملة.

خذ نفساً قصيراً من فمك لمدة ثانيتين. احبسه بالداخل لثانيتين أخريين، وعندما تزفر أطلق مع الزفير كل التحامل والصورة السابقة التى كونتها عن هذا الشخص فى عقلك، ومن ثم تستطيع أن تدخل كافة المعلومات التى تلتقطها من هذا الشخص بصرياً وسمعيّاً.



ثم واجه الشخص مباشرة وأنت تستمر في التنفس من أنفك لثانيتين. واحبس لثانيتين، ثم ازفر من فمك وأنت تبدأ عملية الاستيعاب البصرى للمعلومات.

وعندما يتحدث الشخص إليك، استمر على هذا النمط من التنفس حتى تشعر بارتياح له، وعندما تأخذ شهيقاً من أنفك لثلاث ثوان، استوعب ما يفعله الشخص بهيئته ووضعه وجسده وذراعيه ويديه ووجهه، وعندما تزفر من فمك، تأكد من أنك تنصت إلى ما يقوله وتعي نبرته .

الآن ، تنفس من فمك ، فكر فى شعورك حيال هذا الشخص. هل لديك شعور طيب تجاهه أو لا ؟.

## تمرين ٢ : المراقب

هذا التمرين مفيد جداً عندما يكون لديك مناسبة اجتماعية لا تعرف فيها الكثير من الأشخاص. أولاً ، اجعل جسدك فى حالة استرخاء وتخيل أنك تشاهد شخصيات فى أحد الأفلام؛ لأن هذا سيساعدك على الخروج من حالة الوعي الذاتى، كما يعينك على أن تكون أحاسيسك صافية، إنه يجعل أفكارك واضحة للبقاء على حالة الصفاء الشعورى.

راقب الغرفة عن كثب. انظر للأشياء المحيطة بك: الأثاث ، السجاد، الحوائط. والآن قم بدراسة هؤلاء الأشخاص الموجودين بالغرفة. خذ وقتك، ولا تتعجل. خطوة خطوة، لاحظ كيف يتحركون وكيف يتكلمون مع بعضهم. انتبه لردود أفعالك الجسدية. ماذا يحدث لمعدل التنفس؟ هل هو منتظم ؟ مجهد؟ بطيئ؟ سريع؟ فردود أفعالك الجسدية مقارنة بمعدل التنفس تعطيك مؤشراً لما تشعر به تجاه هؤلاء الناس، وستجد هذا الشعور إذا استرخى جسدك عن طريق التنفس من فمك لثانيتين وحبسه بالداخل لثانيتين ثم تحريره ببطء فى عشر ثوان - عليك بأداء هذا التمرين قبل البدء فى دراسة الناس.

وعندما تلاحظ أى شخص يمر أمامك، قل لنفسك الكلمة التى تعطى خير وصف ينطبق عليه مثل " سعيد " "غير عادى" أو "حزين" بغض النظر عن أى شيء، طالما أن لها معنى عندك، ثم حدد بعد ذلك ما إذا كان شعوراً سلبياً أم إيجابياً - أى اسأل نفسك عما تشعر به عندما راقبت هذا الشخص.

وبفعل هذا التمرين، فإنك تمرن فمك على أن يكون هناك تكامل بين الأجزاء الحسية والأجزاء الشعورية.

### تمرين ٣ : الإدراك الشعورى

بعد أن تتقابل مع الأشخاص الذين لاتعرفهم وتقضى معهم بعض الوقت وتساءل نفسك عما إذا كان لهم أثر إيجابى أم سلبى عليك، حاول أن تذهب أبعد من هذا قليلاً وحدد بالضبط كيف يجعلونك تشعر بذلك. اسأل نفسك إذا كانوا يجعلونك تشعر بأنك سعيد، حزين، غاضب، ودود؟ كرهه، شغوف، مضجر، مستاء، مفعم بالحياة، بائس، متحمس، مستنزف، خائف؟

بعد أن تصل إلى إجابة ، اطرح على نفسك سؤالاً آخر: ما السبب فى أن يجعلونى أشعر بذلك؟

ومن ناحية أخرى، لنفرض أنك قابلت شخصاً ما، واكتشفت أن له تأثيراً سلبياً عليك مما ينتابك شعور سيئ حياله.

ولسوف تشعر بأنك مستنزف؛ لأنه لا يكف دقيقة واحدة عن الكلام ويستمر فى سرد مآسيه الواحدة تلو الأخرى، ويتحدث بسرعة وهياج، فى حين إنك تشعر بالنعاس.

إن التوقف، والنظر والإنصات لمشارك والبحث عن السبب فى الشعور الذى ينتابك تجاه أحد الأشخاص قد يضعك على أهبة الاستعداد للتخلص من الأشخاص الذين لا ينبغى أن يكون لهم وجود فى حياتك ولو حتى عن

قرب، فاللحظات القليلة التي تأخذها للتعرف على شعورك، ستوفر عليك المزيد من الحزن.

#### تمرين ٤ : ذاكرة فوتوجرافية

تذكر إحدى الإجازات التي قضيتها، أو أى حدث وقع منذ ستة أشهر أو سنة ومازلت تحتفظ ببعض الصور الخاصة به، أو على شرائط الفيديو. لا تنظر إلى الصور. والآن، اكتب على قطعة من الورق كل شيء تستطيع أن تتذكره عن الرحلة أو الحدث.

فعلى سبيل المثال، لنفرض أنك قمت برحلة. حاول أن تتذكر ما كنت ترتديه كل يوم وأين ذهبت، وتذكر المزيد من التفاصيل قدر استطاعتك، بدءاً من القبعة، أو إذا كنت تضعين طلاء أظافر أم لا، وما لونه.

صف الناس بالتفصيل. حاول أن تتذكر أسماءهم وملابسهم. هل لديهم سمات غير معتادة؟ هل يفعلون أى شيء غريب؟ هل فعلت أى شيء غريب؟ ما الذى كنت تأكله وتشربه؟

بعد أن تكتب كل شيء بالتفصيل، أحضر الصور أو شريط الفيديو. ابحث عن التفاصيل، هل تنطبق على ما كتبت به بالضبط؟ ما عدد المرات التى انطبقت؟ وكيف كانت ذاكرتك عن هذا الحدث على المدى البعيد؟

يشتكى الكثير من الناس من اضطراب ذاكرتهم، ولكن مع افتراض أنهم لم يعانون من إحدى الأمراض العصبية أو يتعاطوا دواءً يثبط الذاكرة، فإننى أعتقد أن ذاكرتهم ضعيفة ولا يعرفون كيف يدربونها لاستخدامها بشكل أفضل، فكلما دربت نفسك على أن تكون مدركاً لما حولك، ازداد إدراكك للحاضر والماضى، وستتحسن ذاكرتك بشكل ملموس.

جرب هذا التمرين لستة أشهر على أحد الأحداث أو المناسبات التى سجلتها إما بالصور أو على شريط الفيديو. اكتب كل شيء بمقدورك أن

تتذكره، وحاول أن تلاحظ مدى انطباقه مقارنة بالصور أو شريط الفيديو، وستندهش لمقدار التحسن الذى يطرأ على ذاكرتك وأنت تواصل أداء هذا التمرين.

وبعد ذلك عندما تنظر إلى صور مجموعة من الأشخاص تعرفهم جيداً وتريد أن تحسن هذه المعرفة ، راقب عن كثب لغة أجسادهم ووجوههم، ابحث عن الإشارات، مثل مقدار بعدهم فى وقتهم، وهل يتكئون على بعضهم؟ راقب ما إذا كانوا يبدوون متضجرين أو صارمين. هل لا يشعرون بالراحة من وقتهم بجوار بعضهم؟ هل تنم ابتسامتهم عن التوتر أو الزيف؟ هل يبدو أنهم بعيدون عن المكان؟ هل هناك إحساس بالارتباك؟ ما الشعور الذى انتابك عندما نظرت إلى هذه الصور؟ هل تشعر بالسعادة أو الحزن؟ هل تدفعك إلى الضحك؟ هل يبدو الناس كما لو كانوا يستمتعون بوقتهم؟ إذا تمرنت على النظر إلى صور الناس والإجابة على تلك الأسئلة المتعلقة بهم، فإنك ستدرب نفسك على قراءة ما بين السطور.

ومن أفضل التمرينات التى تؤديها هو أن تنظر إلى صور الحفلات الموجودة بإحدى المجلات. لاحظ مدى قرب الأشخاص الواقفين من بعضهم ودقق فى تعبيرات وجوههم وهيئاتهم، وسواء أكننت تنظر إلى صور تضم بعضاً من نجومك المفضلين، أو إذا كانت صورك الخاصة، فسترى أشياء تعجز عن وصفها الكلمات عن هؤلاء الأشخاص وعلاقاتهم بالآخرين.

## تمرين ٥ : مشاهدة أحد الأفلام

إن دراسة الممثلين البارعين على الشاشة بوسعها أن تساعدك على زيادة قدرتك على قراءة الآخرين، فالممثلون البارعون يجعلون المشاهد ينسى أن ما يشاهده مجرد تمثيل، وأنه حقيقة، ومن ثم تشعر أنك قد انتقلت لبعد آخر تشاهد فيه الشخصية حقيقة.

وعندما تشاهد أحد هذه الأفلام، لا تكتف بمجرد المشاهدة، شاهد الفيلم مرة أخرى. وانظر عن كثب في هذه المرة لترى ما إذا قد فاتك ملاحظة شيء لم تشاهده في المرة الأولى، وسيدهشك ما ستكتشفه هذه المرة.

### تمرين ٦ : مشاهدة الأفلام صامتة

استأجر أحد الأفلام لواحد من الممثلين البارعين وشاهده بدون الصوت. عندما تنظر لتعبير الوجه ولغة الجسد، فستستطيع أن تتعلم الكثير عن الممثل. فلا توجد أي كلمات تؤثر على الموضوع. شاهد نفس المشهد مرة أخرى وفي هذه المرة استمع للصوت، وحاول أن ترى قدر المعلومات التي حصلت عليها. ستجد أن هناك فرقاً شاسعاً.

إذا أردت أن تكتشف ما اذا كان الشخص يقول الحقيقة أم لا، أغلق صوت جهاز التليفزيون وشاهد لغة جسده، فستخبرك بالكثير. هل يكثر الشخص من أن يضع يده على عينيه أو فمه ؟ إذا كان كذلك، فقد تكون محاولة غير واعية لمدارة تعبير يكشف الحقيقة .

إن دراسة لغة جسد أي شخص ستعلمك أن تركز في أدق تعبيرات الوجه وحركات الأكتاف، والإيماءات وحركات اليد والوجه، وطريقة جلسة أو خطوة الشخص، وكلما مارست هذا التمرين، تعلمت المزيد، حيث إنه سيجعلك أكثر إدراكاً للحالة الشعورية للآخرين استناداً إلى تصرفاتهم.

### تمرين ٧ : الاستماع إلى كلمات الأغاني

يعد الإنصات إلى كلمات إحدى الأغاني من الأساليب الرائعة لتتعلم كيف تسمع ما يقوله الآخرون؛ حيث إن هذا يعودك على الإنصات للكلمات، بدلاً من الأصوات.

فبعضنا يمر سريعاً على الكلمات ويركز فقط على اللحن، ولكن عندما نركز على كلمات الأغنية، سترغم نفسك على أن تفهم الرسالة التي تحاول أن تنقلها الأغنية، ولا يفترض أن تفهم جميع الكلمات، ولكن كلما أنصت للأغنية، ستكتشف ما تحمله.

هذا التمرين السمعي، والذي يمكنك ممارسته في المنزل، أو السيارة، أو أثناء القيام بأي نشاط ترفيهي، سيساعدك على أن تكون على أهبة الاستعداد للإنصات خلال تحدثك إلى الآخرين، كما يعينك على أن تكون مستمعاً جيداً.

### تمرين ٨ : استراق السمع

هل ذهبت إلى إحدى الحفلات ولا تعرف أحداً من الموجودين أو شعرت بعدم التأقلم أو الخجل؟ فإليك طريقة تجعلك تشعر كما لو كنت بمنزلك. فقط اجلس في الحفلة وأنصت، ولا تتكلم. عليك أن تنصت إلى ما يقوله الآخرون وتركز فيه.

ولا أعني أن تسترق السمع لما يقولونه فحسب، ولكن لتفعل هذا بغرض التعلم. وعليك بوضع هذا نصب عينيك، وطالما أنك لن تستخدم المعلومات لتؤذي بها أصحابها، فلا يهملك شيء وواصل الإنصات إليهم.

ليكن إنصاتك بحرص وموضوعية، فعليك أن تعي نبرة حديث هؤلاء الأشخاص. أنصت إلى التغير الذي يطرأ على أصواتهم ارتفاعاً وانخفاضاً. هل يستخدمون نبرة حديث حادة أو هادئة؟ كيف يتحدثون إلى بعضهم؟ هل يغتابون الآخرين، أو يسخرون منهم. أو ينتقدونهم نقداً لاذعاً؟ هل بينهم تنافس، هل يحاول كل واحد أن يظهر أفضل من الباقين؟ هل يظهر بينهم احترام حقيقي؟ هل يوجد ود في حديثهم أو عداوة دفينه؟

ومن خلال الملاحظة "السماعية" لكلام الآخرين، فإنك ستتمى مهارات الإنصات، مما يتيح لك قراءة ما بين السطور في حديث الناس، فنبرة

حديثهم والكلمات التي يستخدمونها فى هذا الحديث تخبرك الكثير عنهم.

## تمرين ٩ : قراءة المطاعم

بالإضافة إلى المتعة التي نحصل عليها من قراءة الناس فى الأماكن العامة، فإنها تمنحنا أيضاً البصيرة لرؤية التعامل بين الأشخاص بعضهم البعض. وكلما ازدادت خبرتك من ملاحظة الغرباء - أجسادهم، وجوههم، وأصواتهم، وكلامهم - استطعت تطبيق تلك المهارات على حياتك الخاصة.

لنفرض أنك تقوم بملاحظة أحد زوجين جالسين على إحدى المناضد، والمرأة تنظر فى أنحاء الغرفة وظهرها يستند إلى ظهر الكرسي، بينما زوجها يتحدث وهو يستند إلى المنضدة فى أثناء حديثه، وبمرور الوقت، تجد أنه أصبح من الواضح أن المرأة لا تهتم بحديثه أو تحاول الإنصات إليه. وبالتأكيد يقع الخطأ عليه؛ حيث إنه يعبر عن خطأه من خلال لغة جسده ووجهه.

وإذا راقبت عدداً غير قليل من الأشخاص، ستتعلم أنه عندما يتم الإبقاء على بعض المسافات، أو إيماءات للرأس، أو تعبيرات الوجه أو حركات الذراع واليد، فإنها تدل على معان ذات مغزى.

وعندما تصل فى مرة أخرى إلى أحد المطاعم، حاول أن تصل مبكراً إلى حد ما حتى يكون بوسعك الجلوس على منضدة يمكنك من مراقبة من حولك، وحاول أن تلاحظ الناس. وتستطيع أن تتمرن على مهارات قراءة الأشخاص إذا ذهبت بمفردك للغداء أو العشاء فى المطاعم. فمن الآن فصاعداً ستجد عملاً يأخذ وقتك - ألا وهو وجود كثير من الأشخاص يتسنى لك قراءتهم، وكلما تمرنت أكثر، ازدادت مهارات قراءة الناس لديك.

إذا انتابك أدنى شعور بالقلق من وجودك بمفردك، مارس تمرين التنفس. تنفس من فمك لثلاث ثوان، وابق الهواء بالداخل لثلاث ثوان. والآن، قم بزفر الهواء بسرعة وقدر استطاعتك. كرر هذا التمرين ثلاث مرات وستشعر باسترخاء أكثر. لماذا؟ لأن مخك سيحصل على المزيد من الأكسجين، ومن ثم لا تشعر بالتوتر.

وتستطيع أن تمارس قراءة الناس في أى مكان تكون فيه - المطار. أثناء التنزه، أو عند الوقوف في أحد الصفوف.

### تمرين ١٠ : التخلص من كل ما يؤرق عقلك

قبل قراءة أى شخص، عليك أن تركز وتجمع شتات عقلك، وهناك طرق كثيرة للحصول على وقت يتسم بالهدوء تقوم فيه بذلك، إما عن طريق التأمل، أو القيام بأحد الأعمال الروحانية التى تفضلها، وعليك أن تتخلص من "كل ما يؤرق عقلك" حتى تستطيع التركيز على الشخص الواقف أمامك، وأن تبتعد عن كل شيء يشتت تفكيرك، مثل ضجيج المرور، صياح الأطفال أو خلافه.

ولعمل هذا، عليك بتطبيق أسلوب أخذ الشهيق وحبسه ثم زفره. أولاً، تنفس من أنفك لثلاث ثوان. ابق الشهيق لثلاث ثوان، ثم ازفر ببطء فى عشر ثوان، قم بهذا عشر مرات على التوالى، وستجد استرخاءً تدهش له.

ويساعدك هذا التمرين على التخلص من أية أمور حدثت فى الماضى وتسبب لك أى قدر من المتاعب، حتى إذا كانت فى أوقات سابقة، فالكثير من الناس ينقلون ماضيهم إلى حاضرمهم، مما يؤدى إلى فقدهم التركيز والرؤية الثاقبة وعدم التحمل أثناء تعاملهم مع القضايا الحالية. أو القيام بقراءة الأشخاص؛ ولهذا فهم عرضة لارتكاب أخطاء فى مراقبتهم وتقييم المشاعر تجاه الأشخاص الذين يقومون بقراءتهم.



وعلى سبيل المثال، لنفرض أن لديك مشكلة مع صديقك، وذهبت إلى اجتماع عمل هام وأنت تحمل تلك المشاعر الغاضبة. فالنتيجة أنه ستنتابك مشاعر الغضب مما يؤدي إلى التصرف بسلبية تجاه زملائك. تخلص مما يؤرق عقلك، وستكون سعيداً وأكثر تمتعاً بالصحة والنجاح.

الجزء الثانى



التحكم فى شفرات الاتصال الأربع





## مقدمة : الناس الذين يقرأون قائمة المراجعة

والآن وبعد أن أجريت تدريبات على قراءة الأشخاص، فأنت على استعداد لتحليل - بشكل دقيق - كيف سيبدو الشخص في شفرات الاتصال الأربع المتمثلة في شفرة الكلام، وشفرة الصوت، وشفرة لغة الجسد، وشفرة الوجه، ومن خلال الفصول من الخامس إلى الثامن. سأشرح بالتفصيل ما ستلاحظه، في حين يقدم الفصل التاسع صورة شخصية مبنية على تلك الملاحظات. والآن ضع علامة تحت "نعم" أو "لا" على الخصائص التالية إذا كانت موجودة في الشخص الذي تحاول قراءته.

شفرة الكلام	نعم	لا
ألتغ	_____	_____
يستخدم اللغة الدارجة	_____	_____
يسخر	_____	_____

شفرة الكلام	نعم	لا
"كنت أمزح"	_____	_____
يستخدم مصطلحات محددة	_____	_____
علمه بقواعد اللغة محدود	_____	_____
نمام	_____	_____
يستخدم مصطلحات عرقية	_____	_____

شفرة الكلام (تابع)	نعم	لا
يسب	_____	_____
يقلل من شأن الشخص	_____	_____
دائم الحديث عن النفس	_____	_____
يكشف عن معلومات	_____	_____
يحاضرک ( يلقى محاضرات عليك)	_____	_____
" مثلهم، كما تعلم"	_____	_____
يحوم حول الموضوع	_____	_____
يقاطع	_____	_____
يستخدم كلمات كبيرة	_____	_____
يستخدم كلمات قليلة	_____	_____
قلما يبدي رأيه أو يقول "لا أعلم"	_____	_____

لا	نعم	شفرة الكلام (تابع)
_____	_____	يتكلم فى جمل متقطعة
_____	_____	لا يكمل جملة
_____	_____	تعليقاته جذابة
_____	_____	يبصق ويهذى أثناء الكلام
_____	_____	كلامه مؤثر
_____	_____	ملئى بالمجاملات
_____	_____	كلامه مناقض لأفعاله
_____	_____	كلماته تناسب أفعاله
_____	_____	يقهقه ويضحك كثيراً
_____	_____	مضمون كلامه غريب

لا	نعم	شفرة الصوت
_____	_____	صوته يرتعش
_____	_____	صوته أجش وقاس
_____	_____	صوته ذو أنين
_____	_____	نبرة صوته جذابة وذات أنفاس مسموعة
_____	_____	ينغمم
_____	_____	يتكلم بصوت مرتفع

لا	نعم	شفرة الصوت (تابع)
_____	_____	يقطع الكلام فى نهاية الجمل
_____	_____	يتحدث بنبرة ملتوية
_____	_____	نبرة صوته عذبة
_____	_____	نبرة صوته مملة، لا روح فيها
_____	_____	نبرة صوته رقيقة جداً
_____	_____	نبرة صوته عالية جداً
_____	_____	يسكت طويلاً أثناء الكلام
_____	_____	نبرة صوته متقلبة ومتقطعة
_____	_____	ذو صوت حاد وهجومى
_____	_____	نبرة صوته جنونية ومهووسة
_____	_____	يتأتى ويتلعثم
_____	_____	يتحدث بسرعة كبيرة
_____	_____	يتحدث ببطء شديد
_____	_____	نبرة صوته متحفزة وغاضبة
_____	_____	صوته منخفض
_____	_____	صوته مرتفع
_____	_____	صوته حماسى
_____	_____	طبقة صوته لطيفة

لا	نعم	شفرة لغة الجسد
_____	_____	الوقوف
_____	_____	يقف بثقة
_____	_____	يقف قريباً جداً منك
_____	_____	يتحرك من جانب لآخر
_____	_____	الذراعان واليدان
_____	_____	ذراعه ساقطتان
_____	_____	يحرك يديه كثيراً
_____	_____	يصافح بيده بإحكام
_____	_____	يصافح بيده بدون إحكام
_____	_____	يشير إلى الأشياء
_____	_____	يقف منحني للأمام
_____	_____	يقف منتصباً
		الحركة
_____	_____	يتحرك حركات متقلبة ومتقطعة
_____	_____	يقف متصلباً
		يتحرك كثيراً ( على نحو صبيانى ) وغير رشيق
_____	_____	يمشى بسرعة كبيرة
_____	_____	يمشى على مهل



لا	نعم	شفرة لغة الجسد (تابع)
_____	_____	يحدث أصواتاً أثناء المشي
_____	_____	يمشي متثاقلاً

لا	نعم	لغة الوجه
_____	_____	عيناه ترتعشان
_____	_____	يحدق بعينه
_____	_____	يوسع حدقتيه أثناء الكلام
_____	_____	يحدق بعينه
_____	_____	ينظر بعينه لأسفل
_____	_____	تتقلب عيناه (حركة دائمة)
_____	_____	يتلمظ
_____	_____	يضحك ويبتسم بدون مناسبة
_____	_____	فكه متقلص ومطبق
_____	_____	يعبر بوجهه تعبيراً جامداً ومتحفظاً
_____	_____	يعبر بوجهه تعبيراً مفعماً بالحيوية
_____	_____	يبتسم ابتسامة زائفة
_____	_____	يحكم غلق شفتيه، يبتسم على نحو لا يطيّب
_____	_____	وجهه شاحب أو متورد
_____	_____	وجهه متجهّم

لا	نعم	لغة الوجه (تابع)
_____	_____	حاجباه يرتفعان
_____	_____	ينظر شزرا
_____	_____	أنفه تتجدد
_____	_____	تعبير وجهه يتحلى بالثقة
_____	_____	يميل الرأس متفاخراً
_____	_____	رأسه ينحنى للأمام
_____	_____	يبرز فكه للأمام
_____	_____	رأسه يميل إلى الخلف



## الفصل الخامس



### فهم شفرة الكلام

#### فحص شفرة الكلام

حتى يتسنى لك تحليل ما يقوله الشخص بشكل فعال، فأنت بحاجة إلى اختبار واحد وثلاثين صفة تساعدك على الكشف عن مزيد من المعلومات عن السمات الشخصية لمن تتحدث معهم.

أجب بنعم أو لا على الأسئلة التالية :

(١) هل يتبعون تعليقاتهم الساخرة بجملة " لقد كنت أمزح " بعد أن يلاحظوا رد فعلك السلبي تجاه ما يقولون؟

(٢) هل "يفقدون قدرتهم على التعبير بالكلمات" وهل يبدو عليهم أنهم "يخطئون اختيار الكلمات" عندما يتحدثون ؟

(٣) هل يبدو عليهم أنهم يعارضون كل شيء تقوله؟ هل هم مجادلون؟

(٤) هل يقللون من شأنك؟

(٥) هل يستمرون في الحديث حتى تظن أنهم لن يتوقفوا؟

- (٦) هل يحبون النميمة، ونقل أخبار الآخرين؟
- (٧) هل ينتقلون من موضوع لآخر، حتى تجد أنه من الصعب متابعتهم وفهمهم؟
- (٨) هل يتحدثون دائماً عن أنفسهم ولا يولونك اهتماماً كبيراً أثناء المناقشة؟
- (٩) هل يطرحون عليك أسئلة بالغة الخصوصية ويغرقونك بسيل من أسئلة لا تهمهم في شيء؟
- (١٠) هل يخبرونك بأكثر مما ترغب في معرفته؟
- (١١) هل غير واضحين - ولا يدخلون مباشرة إلى صلب الموضوع، فيستغرقون وقتاً طويلاً ليخبروك بشيء ما؟
- (١٢) هل تعوزهم اللباقة والحس عندما يتحدثون؟
- (١٣) هل يقللون من شأن أنفسهم كثيراً عندما يتكلمون؟
- (١٤) هل يجيبون دائماً بـ "لا أعلم" كلما سألتهم عن شيء؟
- (١٥) هل يكذبون دائماً ويغيرون من الحقائق؟
- (١٦) هل يعانون من تلثم أو مشكلة في نطق بعض الحروف مثل : ش : تش : جى : س : ذ : ؟ .
- (١٧) هل يستخدمون دائماً عبارات وكلمات عرقية قد لا تلم بها ؟
- (١٨) هل يستخدمون اللغة الدارجة؟
- (١٩) هل يبتعدون عن الموضوع الذى تتناولونه؟
- (٢٠) هل يتلثمون أو يتمتمون عندما يتحدثون؟
- (٢١) هل يغغمون؟

(٢٢) هل يتحدثون فى جمل مبتسرة، ويجعلون الأمر صعباً عليك فى متابعة ما يحاولون قوله؟

(٢٣) هل يترددون ويحسبون كلماتهم جيداً قبل قول أى شيء؟

(٢٤) هل دائماً ما يشكون من شيء ما؟

(٢٥) هل كلامهم مقتضب، سواء فى الكلمات أو الإجابات أو المحادثة؟ هل يبدو الأمر وكأنك تدفعهم دفعاً للحديث؟

(٢٦) هل يبدو وكأنهم يوجزون الحديث؟ وهل يبدو الأمر وكأنهم يلغون أمراً عليك ولا يتحدثون معك؟

(٢٧) هل يحاولون أن يثيروا جدلاً بقول أشياء مثيرة للأعصاب؟

(٢٨) هل يتذمرون أو يتضايقون من بعض الأشياء؟

(٢٩) هل يقاطعونك كثيراً؟ هل يرفضون أن تنهى كلامك أو حتى يسمحوا لك بقول كلمة واحدة؟

(٣٠) هل يستخدمون ألفاظ السباب بكثرة؟

(٣١) هل لا يهتمون بما تقوله؟

### مجموع النقاط النهائية

إذا أجبت بنعم على أى من هذه الأسئلة، فإنك تتعامل مع شخص ذى عادات كلامية "مسممة" وكلما كانت الإجابات بنعم أكثر كان هذا الشخص أكثر "سمية" عند الحديث والكلام.

والآن وبعد أن حللت شفرة الكلام لدى الشخص، ستعلم بالضبط ما تعنيه الإجابات، وستبدأ فى تحديد وفهم شخصيته.

## التسرب اللفظي

درست على مدار عشرين عاماً معانى ودلائل طبيعة الصوت، وبناءً على خبراتى فى مجالين أساسيين هما (الاستشارة النفسية، والاضطرابات فى التواصل) توصلت إلى مفهوم علمى جديد يسمى التسرب اللفظي.

إنها وسيلة يمكنك من خلالها أن تقيم من أنت على علاقة بهم بصورة دقيقة وسريعة، دون الحاجة إلى الاعتماد على الغريزة أو الحدس، وكما قام الباحث بول إكمان بجامعة كاليفورنيا فى سان فرانسيسكو بدراسة "التسرب الوجهي" عن طريق الاختبار البصرى للحالة العاطفية الحقيقية التى يكون عليها الشخص، فقد استخدمت أنا التسرب الصوتي واللفظي فى الاختبار السمعي لصوت الشخص، وهذا النهج يتيح لك فرصة استخدام بعض السمات الخاصة بالصوت لقراءة الأشخاص فى التو واللحظة عن طريق اكتساب نفاذ البصيرة الذى تكتشف به أصواتهم وأسلوبهم فى الحديث.

وخلال هذا الفصل سوف أعرض بعض الشفرات الكلامية التى تعينك على التعرف على ما يرمى إليه الناس ومتى يستخدمونها.

فسيساعدك ذلك على إدراك طبيعة الأشخاص الذين يستخدمون تلك الشفرات وكأنك ترسم صورة لشخصياتهم. وهو الأمر الذى ستكتمل ملامحه لاحقاً فى هذا الكتاب.

وستتعلم كيف تتواصل مع الناس عن طريق ما يقولونه وما تكتسبه من معلومات عنهم، وستتعلم أيضاً ما يعنيه الشخص من استخدامه للسخرية فى كلامه، أو انتقاله من موضوع لآخر، أو مقاطعتك باستمرار أو التحدث بشكل لا يمكنك من إيقافه.

وستكتشف سمات هؤلاء الذين يستخدمون جملاً متقطعة، أو الذين يعجزون عن إتمام جملة، فعن طريق المعلومات التى ستحصل عليها

بواسطة التسرب اللفظي، يمكنك تحديد ما إذا كان هذا الشخص موضع ثقة، من خلال تقديره لذاته أم لا يمكن الاعتماد عليه، وهل متركز حول ذاته، أو ناضج عاطفياً، كما يمكنك أيضاً التعرف على حالته النفسية.

## أنصت إلى المعلومات

كان زميلي د. بول كانتاليبو يقول دائماً: "إذا تركت الناس يتحدثون لمدة طويلة، فستحصل منهم على كل ما ترغب في معرفته عنهم" وكان يقصد هذا بالفعل.

ولقد أشار إلى كيف أن تكون مستمعاً جيداً بالقدر الذي يساعدك على معرفة طبيعة من يتحدث إليك، عن طريق السماح لهم بالتحدث عن أشياء تهمهم بشدة، فالأشخاص الذين يكشفون عن بعض مساوئهم لا يمتلكون القدرة على كبح جماح أنفسهم، فهم لا يستطيعون الحفاظ على ما يملكونه من معلومات شخصية عن الآخرين، وإذا ما أخبروك عن أدق تفاصيل تحركاتهم، فهم بذلك أشخاص يعانون من الاضطراب ولديهم مشاكل نفسية أنت بحاجة إلى معرفتها.

## كل ما تريد أن تعرفه وأكثر

كنت أبحث في إحدى المرات عن خبيرة في الدعاية والإعلان، ولقد التقيت مع إحداهن، وأثناء الاختبار الشخصي لم تسألني عن نفسي أو طبيعة عملي، ولكنها بدأت تتحدث عن حياتها الشخصية، وأنها أعجبت برجل قابلته مؤخراً، بل وبدأت تطلب مني النصيحة فيما يجب أن تسلكه تجاهه، وأثناء المحادثة اتضح أنها متزوجة وأنها تريد إجراء تغيير ما يخلصها مما تشعر به من رتابة وملل في حياتها الزوجية.



لم أرغب فى التدخل فى شؤونها الخاصة، ولكنى اقترحت عليها أن تقابل استشارياً، ثم حولت الموضوع للحديث عما أحتاحه بخصوص العلاقات العامة، وبعد عدة جمل استوقفتنى وقالت : "أتعلمين. أنا معجبة جداً بهذا الرجل، ولا أعلم ماذا أفعل. إنه شخص معطاء ومحب ويمكنه رعايتى، وهو ما كنت أفقده منذ صباى ، لأن عائلتى لم تكن تمنحنى هذا الحب والرعاية ، لذلك فهو الشخص الذى أحتاحه فعلاً".

حاولت أن أكون مهذبة، فأخبرتها بأن على كل شخص القيام بما تقتضيه منه الحياة ، وكذلك اتخاذ قراراته بنفسه، وحاولت العودة مرة أخرى للحديث عن حملتى فى العلاقات العامة للمرة الثالثة، ومن هنا فقد تعرفت على شخصيتها من خلال ما تسرب من كلامها، فهى شخصية لا تشعر بالأمان وغير مستقرة بالمرّة، وفى حاجة ماسة إلى رعاية واحتواء، وهذا مالا أحتاحه فى مسؤول العلاقات العامة الخاص بى.

سيقول لك الناس كل ما تود معرفته، إذا استمعت فحسب إلى ما يتسرب منهم لفظياً، وتمكنت من قراءة ما بين السطور.

### الجانب الدقيق للقصة

قابلت صديقتى أندريا بوب - وهو مقال فى أواسط عمره وسيم وثرى - وقد أعجبت به بشدة، وكان بوب فى هذه الأثناء يمر بظروف صعبة، وهى طلاقه، فقد حكى لأندريا عن زوجته البشعة التى كانت مسرفة، وكيفية كونها فاترة وغير إيجابية، حتى إنها كانت فى أكثر اللحظات رومانسية تتذكر أن عليها أن تتسوق أو أن تأتى بالملابس من المغسلة، وبينما تحكى لي أندريا ذلك كانت تتغزل فى محاسن بوب الأخرى.

وقد حذرتهى ألا تكون متسرفة وتلقى باللوم على الزوجة السابقة، لأن الاثنين مشتركان فى الخطأ (الطلاق). كما أننى أجد أن الأمر محرج لأن

يتحدث عن اللحظات العاطفية مع زوجته التي مضى على زواجه بها عشر سنوات مع سيدة من المحتمل أن يتزوجها، وقلت لأندريا: "ربما كان اهتمام زوجته السابقة بالتسوق أكثر من اهتمامها به راجع إلى أنانيته وحبه لذاته، إذ لا يشعرها بأهميتها لديه أو بجمالها، أو يهتم بتلبية رغباتها مما جعلها توجه اهتمامها لشيء آخر"

فأجابت أندريا: "إنك محقة، لم أنظر للأمر من هذا الزاوية" فرتبت موعداً لالتقى ببوب معها على العشاء، وفي نهاية السهرة نجحنا معاً في قراءته، فلقد كان يسرب معلومات كثيرة وبصورة مستمرة عن زوجته السابقة، وكيف أنها كانت سيئة، وأيضاً عن أمواله التي أسرفت في صرفها.

لقد ظهرت سمات شخصيته الشحيحة عن طريق التسرب اللفظي، بل وتكشفت أكثر عندما جاءت الفاتورة، إذ تفحصها بدقة، واستدعى النادل وأخبره أنه لن يدفع ثمن فنجان القهوة "البارد" الذي جاء به بعد انتهائه من تناول الطعام، ثم انصرف وترك له بقشيشاً ضئيلاً.

لقد اتصف بفتور وشح انعكسا على تعبيرات وجهه ونبرة صوته التي كان بها أنين، ويصعب الاستماع إليها. لقد كان جلياً أنه شخص يأخذ ولا يعطي، ويؤدى وظائفه فقط في حالة تحدثه عن نفسه أو عن ماله.

لقد أخبرنا بكل شيء نود معرفته، ولا عجب في أن زوجته كانت تبحث عن إشباع ذاتها في التسوق؛ لأنها لم تكن تحصل عليه في حياتها الزوجية معه.

### التسرب اللفظي وشفرات الكلام

استمع إلى الطريقة التي يتحدث بها الناس، فهل دائماً ما يتحدثون عن الآخرين بازدراء، أو هل يتورطون في معاملات يستفيد الآخرون منها؟

استمع إلى المرات التي يتحدثون فيها عن مكرهم ودهائهم في التفوق على الآخرين في العمل.

وهل تجدهم انتقاميين حين يتحدثون عن الآخرين؟ هل هم دائماً ضحايا؟ هل دائماً ما يتغلبون على الآخرين؟ هل تجدهم دائماً في صراع مع شخص آخر؟

إن محتوى ما يقوله الناس مهم جداً في حالة محاولتنا التعرف على حقيقتهم. هل يتطرقون في الحديث إلى أشياء لا يجب أن يخبروك بها، في حين إنه من الأجدي أن يتحدثوا فيها مع طبيب نفسي؟ فالأشخاص الذين قابلتهم وتحدثوا معك في أدق تفاصيل حياتهم لحدود لهم في حديثهم، وحكمهم ضعيف على الأشياء، ولكن الأمر يختلف إذا كان هذا الشخص صديقاً مقرباً إليك، والحديث عن عدم إخلاص الزوجة السابقة أو عاداتها في المنزل يخبرنا بالكثير عن هذا الشخص، خاصة إذا كانت معرفتك به سطحية وليست وطيدة.

وفيما يلي تفسيرات لشفرات اللغة الشائعة.

## ١- الموصل العظيم

يدرك الذين يعملون معاً ما يقولونه للآخرين تماماً، فهم يستخدمون الكلمات والجمل اللطيفة والمصطلحات المهذبة. إنهم مخلصون واستجاباتهم من القلب حقيقية وغير زائفة.

إنهم يتسمون بالأمانة وليس لديهم شيء يحاولون إثبات صحته أو إثبات حسن نواياهم، كما يفكرون قبل أن يتحدثوا، فلا ينتهي بهم الأمر إلى محاولة إصلاح ما تفوهوا به، حيث إنهم على وعي تام بما يقولونه ومع من يتكلمون، ويعنون بالفعل كل ما يقولونه. إنهم بارعون في

الإيجاز، وفى الوصول إلى هدفهم، ومن السهل فهمهم، وليس هناك ما يخفونه؛ فما تسمعه منهم هو ما تحصل عليه.

وينصب اهتمامهم الأساسى على الشخص الذى يتحاورون معه وليس على أنفسهم، وهذا يجعلهم مستمعين جيدين، إذ يكثرثون بالآخرين أكثر من أن يكونوا هم محور هذا الاهتمام.

أولئك العظام القادرون على التواصل ليسوا فى حاجة ليتوسطوا مركز المسرح، فهم واثقون بأنفسهم وبما يقولونه، وليس عليهم تبرير قول أى شيء لأى شخص.

ويميلون إلى استخدام عبارات وكلمات لطيفة (رقيقة) مثل "ربما يمكننا أن" أو "من الأفضل لك أن" هناك نوع من التعاون والتجانس عندما يتحدثون، فهدفهم هو التفاهم والتعاطف. إنهم عاطفيون وحساسون.

## ٢- مجموعة "لقد كنت أمزح"

يمكنك أن تعرف الكثير عنك حولك وبماذا يشعرون نحوك عن طريق ما يقولونه لك، فإذا أدلوا ببعض التعليقات الساخرة أو الوقحة وتبعوها بجملة "لقد كنت أمزح" فهذا يكون بعد ما أفشوا عنك كثيراً بما يملأ كتباً.

ورغم إدعاء أنهم يمرحون أو يريدون التخفيف عنك بعض الشيء، إلا أن ذلك يعكس مدى كرههم لك وغيرتهم منك، فالأشخاص الذين يضايقونك بهذه الصورة ويحاولون التقليل من شأن بعض سلوكياتك، فإنما يعكس شعورهم هذا عدم الإحساس بالراحة والرضا مما أنت فيه، ويظهر ذلك في تعليقاتهم الخاصة مثلاً بالنظام الغذائي أو التقدم في السن، فهذا النوع من الأشخاص لا يتحدث إليك بلغة مباشرة، ولكن يعبر عن شعوره السلبي تحت ستار الدعابة. في الواقع، إنها إشارة إلى غضبهم المكتوم نحوك، أو نحو أنفسهم، أو نحو الحياة بصفة عامة.

قال بوب لزوجته : "إليك قطعة حلوى أخرى. فأنت تحتاجينها" وأتبع ذلك بقول : "لقد كنت أمزح". ولكنه لم يكن يمزح حقيقة، إذ استاء من زوجته، "بتسي" لازدياد وزنها، فلم تكن تلك الفتاة التي زاد وزنها عشرين رطلاً هي نفسها التي أحبها، ولقد رفض في طويته شراحتها للطعام. ورغب في أن تعود إلى صورتها السابقة الرشيقة، ولكنه لم يستطع أن يواجهها ويقول لها مباشرة : "أنا مستاء منك لازدياد وزنك، لم أعد أشعر نحوك بالحب مثلما كنت رشيقة القوام".

### إنهم حقاً لا يحبونك

"كوني" سيدة رائعة وجميلة تبدو أصغر سناً من عمرها الحقيقي، وقد كانت تحتفل بعيد ميلادها الخامس والأربعين وسط خمسين مدعواً، ولكن اثنتان من "صديقاتها" وهما كاثلين وجين استمرا في السخرية من سنّها. وبدأ في التعليق بصورة تبدو بريئة على أنها "قد كبرت في السن". وواصل إطلاق النكات التي صورها وكأنها سيدة عجوز.

في البداية، تجاهلت تعليقاتهما، وتصرفت بأسلوب لطيف. فضحكت مما يقولانه. وطلبت منهما الكف عن ذلك، ولكنهما استمرا على هذا طوال السهرة. وفي النهاية ساورها الشعور بالحرج والإهانة من "صديقتها" وصارحتهما بذلك.

وقد قالتا : "ياكوني. ما بالك؟ إننا نمزح. ألا تتقبلين الدعابة؟ أين حسك الدعابي؟ إننا نتضاحك".

لم تعتقد كوني أن هاتين الخبيثتين تمزحان، فما سمعته وتسرب لفظياً منهما. كانت كلمات مليئة بالكراهية والغضب والغيرة والوضاعة، فلقد سمعت ألفاظاً تهدف إلى تجريدها أمام الآخرين، وبدلاً من أن تستمع إلى جمل مثل : "إنه عيد ميلادك الخامس والأربعين، تهانينا، إنك تبدين

رائعة، نتمنى لك حياة مديدة، إنك صديقة رائعة، أحبك" قوبلت بتعليقات ساخرة وبغیضة.

أنصتت كوني لمشاعرها الداخلية نحو هذا المزاح وأدركت الحقيقة، فهاتان الشخصيتان تحقدان عليها وتشعران بكراهية نحوها، وكلماتهما تعكس مشاعرهما الحقيقية تجاهها، وتستخدمان لفظة "المزاح" لتغطية نواياهما التي تهدف إلى إشعارها بتقدمها في السن.

إن العبارات والكلمات الساخرة تجرح الشاعر، وأصحاب هذه التعليقات الجارحة، وخاصة عندما يتبعونها بـ "لقد كنت أمزح" إما يحقدون عليك، أو على الأقل لا يحبونك.

فهم لا يثقون بأنفسهم أو لديهم حس تنافسي، ومهما يكن ما يقولونه تذكر دائماً أنهم لا يمزحون، فهم يقصدون معنى كل كلمة.

### ٣- الألفاظ غير الواعية

وهي لا تعني أن أولئك الأشخاص ليسوا أذكياء، ولكن ربما يكونون غير واعين بما حولهم أو يجهلون بعض الأمور، ويجعلهم ذلك يفقدون نقاطاً في التقييم الاجتماعي وفي مجال الأعمال، وربما يغفلون عن الأحداث الجارية حولهم أو يستخدمون بعض الكلمات العامية أو السباب؛ لأنهم لا يملكون ثروة لغوية تعينهم على التعبير بشكل سليم.

تقابلت مؤخراً مع رجل في السبعين من عمره، وكان قد أصيب بسكتة دماغية واحتاج للمساعدة؛ ليستعيد بها قدرته على التواصل مع الآخرين، وثقته بنفسه .

وأخبرني أنه قام بتعيين " صبي ملون" واستخدامه لهذا اللفظ أخبرني بالكثير عن شخصيته ، ففهمت أنه بالرغم من كونه رجل أعمال ناجحاً ،

إلا أن زمانه قد فات، وولت أيامه التي يستخدم فيها مثل هذا اللفظ، لقد عكست مفرداته المحدودة أنه لم يكن على علم بالتغيرات التي حدثت في العالم من حوله، وهو ما فسر طبيعة ذلك الصراع بينه وبين ابنه الذي حل محله الآن ويدير عمله، عن كيفية إدارة العمل. لقد كان هذا الرجل يعيش في ماضٍ مر عليه عشرات السنين.

أما الأشخاص الذين يستخدمون كلمات غير لائقة اجتماعياً تكشف الكثير والكثير عن شخصياتهم. أذكر طبيباً كان دائماً ينادى الممرضات بـ "فتيات". ويشير استخدامه لذلك اللفظ إلى أنه لا يحترم مساعديه، وبالطبع، فإن ذلك يفسر ما يطويه في نفسه. ولقد علمت بعد ذلك أن هذا الطبيب لا يحترم السيدات بصفة عامة.

#### ٤- مجموعة المعارضين

الأشخاص الذين يعارضون كل شيء " يستمتعون بإحساسهم بالقوة" ويميلون إلى أن يستعرضوا ويتبرعوا بمعلومات تضيف وتعزز من مكانتهم. إنهم يستمتعون بإحراج الآخرين، وبالتالي يعكس ذلك عدم احترامهم لهم، فهم دائماً يعارضونك بسبب أنهم لا يحبونك، أو لشعورهم بأنك أفضل منهم. ويشيع هذا النوع من السلوك بين الأقارب المقربين في السن، حيث يعارضون بعضهم البعض؛ ليظهر كل منهم نفسه على الآخر، وغالباً ما يحدث ذلك أيضاً بين الزوجين.

أتذكر أنني دُعيت يوماً على العشاء مع زوجين. وكانت تجربة غير مريحة لأن الزوجة كانت دائماً تعارض ما يقوله الزوج، وتظهر أنها صاحبة اليد العليا.

فعلى سبيل المثال، عندما كان يتحدث عن رحلته إلى أوروبا، ذكر أنه اشترى مقاعد من طراز لويس الرابع عشر، فصاحت زوجته: " لم تكن من

طراز لويس الرابع عشر، بل نسخاً رديئة منها، فكانت مقاعد قديمة، وقد صرفت عليها ثروة لإصلاحها وأصبحت الآن مقبولة نوعاً ما !".

ثم ذكر الزوج مدى حبه لفلورنسا أثناء زيارته لها، فصاحت الزوجة متسائلة: " فلورنسا إنك تكرهها ! فقد كنت متعجل الرحيل عنها ! وتردد دائماً أنك مللت من رؤية متاجرها الصغيرة وتشكو من غلاء كل شيء هناك ، إنك حتى لم تذهب لتشاهد متحف مايكل أنجلو !"

فرد الزوج وقد أحمر وجهه خجلاً: " حسناً، لقد كان ذلك في اليوم الذى تعرضت فيه لتسمم غذائى وبقيت فى الفراش ."

فقالت الزوجة: " لم تكن تعاني من تسمم غذائى، ولكن هذا بسبب تناولك للطعام فى الليلة السابقة بشراهة. كان عليك أن تشاهد هذا الرجل وهو يأكل أطباقاً وأطباقاً من المكرونة".

لم يستطع هذا الرجل المسكين أن يكسب الحرب، فعلى مدار الليلة، لم تترك الزوجة شيئاً مما يقوله إلا وأكدت عكسه. لقد شعر بالإحراج بشدة، وكذلك كل من كان على المائدة. ربما تكون الزوجة العالمة بكل شيء قد شعرت بتفوقها وقوتها بالاعتراض على كل ما يقوله، ولكن هذا أوضح أيضاً على نحو جلى أنها تشعر بعدم الأمان، بالإضافة إلى شعورها بأنها شخصية غير محترمة.

وفى النهاية، لم أستطع أن أكمل هذا الفيلم واستأذنت بأدب وانصرفت، فكان من الواضح أن الزوجة تكره زوجها، ولم أتعجب عندما علمت بعد عام بانفصالهما، فلم يكن هناك أمل فى أن تستمر مثل تلك العلاقة المليئة بالمتناقضات والتعارض.

وقد تزوج بعد ذلك من امرأة لطيفة، تُقدّر وتحترم كل ما يقوله ولا تفكر حتى فى معارضته، خاصة أمام الآخرين.



## ٥- مجموعة المقللين من شأنك

يمائل الشخص الذى يقلل من شأن من أمامه المعارضين فى أنه لا يحترمك؛ لأنه يحقد عليك أو يغير منك، أو يشعر أنك متفوق عليه، وبالتالي فأنت مصدر تهديد له، ويرجع ذلك فى الأساس لعدم إحساسه بالأمان، وبالتالي يلجأ للتقليل من شأنك من أجل تعزيز مكانته، إذ يجد نفسه فى حاجة إلى القوة والسيطرة ليشعر بالطمأنينة، ولنفترض أنك حصلت على زيادة فى الراتب، فبدلاً من أن تسمع "أهنئك أنا سعيد من أجلك" ستجده يقول: "حسناً، أعرف أن هذه الشركة ترفع من مرتبات موظفيها بشكل دورى".

أو ربما تكون فقدت بضع أرطال من وزنك، نتيجة لاتباعك نظاماً غذائياً شديداً، فلن تسمع منه "بالتأكيد لقد تتطلب الأمر منك إرادة قوية ونظاماً قاسياً" بل "يا إلهى، لقد فقدت الكثير من وزنك ! إنك تبدو مرهقاً! هل أنت مريض ؟" لا شيء تقوله سيبدو جيداً، إذ سيجد دائماً سحابة سوداء فى كل سماء مشمسة .

تلك النوعية من الناس ليست على ثقة بأنفسهم، ولذلك فهم يحاولون التقليل من شأنك بصورة دائمة، ويحبون القيام بذلك أمام الآخرين؛ لأنه يشعرهم بالقوة.

هؤلاء يتحدثون دائماً بصورة مطلقة ويستخدمون مصطلحات مثل "أبداً" و "دائماً" فهم يميلون إلى رؤية الحياة من زاوية واحدة - سوداء أو بيضاء، نعم أو لا ، ليس هناك لون رمادى فى اختياراتهم، وبالتأكيد ليست هناك احتمالات، بل شيء من الغطرسة فى حديثهم "فتلك هى طريقتهم أو أسلوبهم" ويصعب التواصل معهم فى حوار، لأنهم غالباً يحاورون ذواتهم ولن يدعوا لك فرصة للتحاور معهم ، حيث لا يهتمون بما تقوله ، ولا يقبلون وجهة نظر أى أحد، لاعتقادهم أنهم على علم بكل شيء، فهم

مستمعون غير جيدين؛ حيث تجدهم مشغولين دائماً في الحديث لجذب الانتباه إلى ما يقولون، ومهما يكن ما تقوله، فسيقولوا دائماً من شأنه .

## ٦- مجموعة كثيرى الكلام

كان كل ما قاله جيف للورى حين اصطحبها للقاء والديه للمرة الأولى: "اصمتى ! أرجوك اصمتى" فقد أراد أن يعجب بها والداه، ولكنها لم تصمت، إذ لا تستطيع التحكم فى نفسها .

إن الأشخاص الثرثارين غير أسوياء اجتماعياً، وبالرغم من أن كثرة كلامهم تجذب الكثيرين إليهم فى البداية، إلا أنهم يملونهم بعد مرور الساعة الأولى، فالإنصات إلى تلك الأفواه التى لا تتوقف عن الكلام فى موضوعات تافهة يمكن أن تقود أى شخص للجنون، وتلاحظ أنهم غالباً لا يعيرون اهتماماً لأى أحد، فى حين إن من يتحدثون معه يهتم بما يقولونه.

وتلك الشخصية غالباً ما تكون متوقعة حول ذاتها وغير مدركة لتأثيرها على الآخرين، فهوايتها المفضلة هى إلقاء الأسئلة والإجابة عليها قبل منح الآخر الفرصة للرد، ولا يطيب لها الصمت، لأن ذلك يشعرها بالخوف وعدم الراحة، فكأن بداخلها موتوراً (آلة) تعجز عن إيقافها.

وتلجأ إلى الكلام، بحثاً عن الراحة والهدوء، مما يبعدها عن المشاكل السلبية أو المشاعر المؤلمة التى لا تستطيع مواجهتها. إنها مشغوفة بالاستماع إلى نفسها أثناء الحديث، فغالباً ما تتصف بالرجسية وتهتم بالمتعة التى تشعر بها أثناء استماعها لنفسها، أكثر من اهتمامها بالضيق الذى تسببه للآخرين.

يجد الشخص الثرثار صعوبة فى إنهاء المكالمات التليفونية، وربما لا يدرك أنه قد يواجه بنبرة صوت آمرة أو قوية لإسكاته - من الممكن أن يتطلب الأمر أيضاً غلق الهاتف فى وجهه .

وهو لا يعلم أن ثرثرته المستمرة تضايق الآخرين؛ لأنه مستغرق في ذاته وبالتالي لا يفتن إلى الرسالة، ونادراً ما يلقي بالاً إلى التلميحات السطحية أو غير اللفظية التي يدلى بها المستمع إليه والتي تدعوه إلى التوقف عن الحديث، والشئ الوحيد الذى يمكن أن يكفه عن الاسترسال فى حديثه هو أن تطالبه بهذا فى نبرة عالية وقوية، ولكن يستمر على هذه الحال لمدة نصف ساعة، إذ لا يستطيع التحكم فى نفسه ويستمر فى الكلام، ولا يبدو عليه الضيق من التلميحات الجافة التى يقولها الآخرون له، ولأنه مستغرق تماماً فى ذاته، حتى إذا جرحته مشاعره، فإنه يتمهل قليلاً ثم يعود إلى التحدث ثانية، إنه شخصية مجهدة لمن حوله فى أى وقت .

وغالباً ما يكون الثرثارون قد تعرضوا لحادث فى طفولتهم أثر على تطورهم النفسى، مما يكون سبباً لثرثرتهم الدائمة فى فترة نضوجهم، ويكمن تفسير هذا السلوك فى مرحلة تطور اللغة التى تطرأ على الأطفال فى سن الثالثة والنصف والرابعة من العمر، حيث يبدأون فى التعبير من خلال نطق الكلمات، ففى تلك الفترة، يستفسرون عن كل شئ حتى الأمور التى تم تفسيرها لهم مرات ومرات، وليس غرضهم من هذا جذب الانتباه فحسب، وإنما لرؤية أنفسهم وهم يتكلمون ويمارسون قدراتهم على استخدام اللغة التى اكتسبوها حديثاً .

وعندما يبلغون الرابعة يظلون مرتبطين نفسياً بسلوكهم، ويمكن أن تكون ثرثرتهم الدائمة دفاعاً نفسياً ليتجنبوا إحساسهم بالخوف من الإهمال أو شعورهم بالوحدة، فهم بحاجة لأن يكونوا دائماً وسط الآخرين؛ لأنهم يحتاجون إلى مشاهدين، ولكن إذا لم يكن حولهم أحد، فسيتحدثون إلى أنفسهم، ولن يجدوا فى ذلك حرجاً .

وتشير الدراسات النفسية إلى أن هؤلاء الأشخاص كانوا يشعرون بالوحدة دائماً وهم أطفال، فهم إما يكونون أطفالاً مغلقين يمضون الساعات مع أنفسهم أو أنهم يعانون من وحدة نفسية، ويتجاهلهم والداهم

وأقرباؤهم، وبالتالي فهم يتحدثون على نحو دائم من أجل تسليّة أنفسهم فى بيئتهم الخاوية، وينمون موهبتهم كوسيلة يتواصلون بها مع الآخرين .

وفى بعض الأحيان يكون سبب الثثرة الزائدة لدى هؤلاء الأشخاص مرتبطاً بتناول نوع من الأدوية لمدة طويلة، أو نتيجة خلل عقلى أو عصبى أو جينى، لذلك يجب أن نضع فى اعتبارنا احتمالية أنهم يعانون من مشاكل صحية خطيرة .

## ٧- مجموعة النمامين

الأشخاص الذين يتحدثون بسوء عن الآخرين لا يمكنهم التحكم فى أفعالهم، فهم يريدون أن يشعروا بالقوة والتى يكتسبونها بالنميمة؛ لأنهم لا يثقون بأنفسهم، وهم دائمو التسلل إليك، ولهم وجهان، والشخص النمام يتقرب إليك ويسعى أن يكون صديقاً لك، لا لشيء إلا للحصول على معلومات عنك يتحاكى بها مع الآخرين، فأى سر أو معلومة عنك لا يحتفظ بها لنفسه ولكن يسردها لأى شخص .

ومعظم النمامين من الأشخاص الغيورين والحاquدين الذين يسعون لأذيتك أو تدميرك، فهذا هو أسلوبهم فى تدمير أى شخص يشعرون بمنافسته لهم، ومثلما قال سيجموند فرويد: "الحقد يسعى للتدمير".

ولأن هؤلاء الأشخاص من النوع الحاقd، فهم يبذلون قصارى جهدهم ليروجوا الإشاعات، وذلك بإخبار الآخرين بمعلومات خاصة لا يرغبون حقاً فى معرفتها. تذكر دائماً أن هؤلاء النمامين هم الذين يأتون إليك بمعلومات عن الآخرين ويحملون للآخرين أيضاً معلومات عنك .

فربما تفوهت بشيء ما وتجد أن الأمر انتشر بين كثيرين. ولعلك قلت: "إن دونا تتصرف بغرابة" وذلك بعد أن يكون هذا النمام قد نقل لك أشياء عنها وبالتالي تتحامل عليك؛ لأنها سمعت أنك تتحدث عنها

بسوء، فتحاول أن تدافع عن نفسك، ولكن هيهات أن تنجح، حيث تشعر بأنك قد جرحتها، ومن ثم تحتد بشدة منك، رغم أنك لست الذي ذكرها بسوء، ولكنه المنام. والآن يحكى للآخرين بأنك قلت عن "دونا" أنها غريبة.

كن على علم بأن النمامين يلحظون كل ما حولهم بأعين كالصقور وآذان كالرادارات، لذا احذر وأنت تتحدث معهم، فهم سيشوهون دائماً ما تقول، وينقلونه للآخرين على أنك أنت الذي قلت ذلك.

## ٨- مجموعة التمرکز حول الذات

هم من يملون بسرعة من الموضوعات ولا ينتبهون إلى ما تتحدث عنه، وشخصياتهم نرجسية بطبيعتها، ويشعرون بالسعادة في حالة واحدة فقط وهى عندما يكونون هم محور الحديث، أو أن الموضوع يقع في دائرة اهتمامهم، أو إذا كانوا هم من يريدون الحديث، ودائماً ما يعملون على تغيير سياق الحديث إلى موضوع آخر يناسبهم، وتلك النوعية من الشخصيات تضايق كثيراً من حولها؛ لأن موضوعاتهم صعب متابعتها، فهم أنانيون واستغلاليون؛ حيث يحولون دفة الحديث لما يتناسب مع احتياجاتهم واهتماماتهم.

## ٩- مجموعة خاص بى ، نفسي ، وأنا

تلك المجموعة النرجسية لا تسعى لتبادل الصداقات أو الأفكار. ولكن لديهم رغبة ملحة لأن يحدثوك عن أنفسهم ومدى عظمتهم. كما يودون الاستحواذ على الانتباه في كل الأوقات ، وربما يكونون من النوع كثير المزاح، الذى يلقى كثيراً من النكات والحكايات، ليحافظ على مكانه تحت دائرة الضوء.

ومهما يكن هؤلاء متبجحين، فهم لا يشعرون مطلقاً بالأمان؛ فإذا لم ينالوا حظاً كبيراً من الاهتمام، فسيفعلون أى شيء ليكونوا محل اهتمام الجميع؛ بصرف النظر عن احتياجات الآخرين أو مشاعرهم. فهم أنانيون جداً بطبيعتهم، وهدفهم الرئيسى هو إشعار الآخرين بمدى أهميتهم، ويمكنهم فعل أى شيء للوصول لهذا الهدف، إذ يتحدثون دائماً عن أنفسهم وعن أطفالهم وعائلاتهم، ويتباهون؛ لكى يعلوا من شأن أنفسهم فى عقولهم.

إذا تحدث شخص بصفة دائمة عن نفسه، فهذه علامة على عدم إحساسه بالأمان، فالأشخاص الذين يتحدثون عن أنفسهم كل الوقت يعتقدون بأنهم أفضل من أى شخص آخر. فى الواقع، إنهم بذلك يعكسون خواءهم داخلياً وانعدام شعورهم بالأمان، فهم مثل الأطفال الذين لم يتعدوا بعد مرحلة "أنا" البالغة من العمر عامين، وما يزالون يعتقدون أن العالم يدور من حولهم. إذا حاولت أن تأخذ لعبة من طفل يبلغ عامين، فسيعترض ويصرخ ويبكى، ونفس الشيء ينطبق على المتحدثين من هذه المجموعة. احذر إذا حاولت أن تحول الحديث عنهم أو أن تكون المتحدث فى موضوع يخصهم، فإنهم سيعترضون ويغضبون ويكونون عدوانيين تجاهك حينذاك، فإنهم لا يهتمون برأيك أو وجهة نظرك.

أعرف مقالاً ثرياً ولكنه لم يتعد مرحلة "الأنا" فكل شيء يفعله ويقوم به يتمركز حول ذاته. ويطلق عليه الناس مجنون ذاته، وهذا مالا ينكره عن نفسه، ومالا يدركه الناس هو أن هذا الشخص عانى من علاقة شديدة الصعوبة مع والده، ونادراً ما كان يهتم حتى إذا أنجز شيئاً رائعاً (مثل التفوق الرياضى أو الحصول على درجات مرتفعة فى المواد الدراسية) يستمر فى تجاهله.

وعندما نضج، لم يكن المال الذى يجمعه يكفيه مطلقاً مهما بلغ، أو الحب والعطف الذى تغرقه فيه زوجته، فهو يبذل جهداً كبيراً ليتأكد

من أنه لن يتم تجاهله ثانية ، مثلما فعل والده معه وهو طفل، إذ يجبر الجميع على إدراك وجوده ويتأكد من أن الحوار يدور حوله.

لذلك في المرة القادمة عندما تسمع شخصاً يستخدم كثيراً "أنا" في أى محادثة، فلا تغضب ولا تفترض أنه متكبر أو مغرور أو أنانى، وتفهم أنه لا يشعر بالأمان.

## ١٠- مجموعة الفضوليين

هذه المجموعة تشبه النمامين، وليس بحياتهم الكثير ليشغلهم، ولذلك يسعون لمعرفة الكثير عنك، وفي معظم الأحيان تجدهم يعيشون التنافس مع الآخرين، ويستغلون من حولهم، مما يفضى بهم إلى أن يكونوا أشخاصاً وقحين لا يعبأون بمشاعر من حولهم، فهم يفرضون أنفسهم عليك ولا يكتفون بالإجابات التى يحصلون عليها منك؛ حيث يريدون التعمق أكثر فى شؤونك.

فهم يهاجمون بأسئلتهم فجأة قبل أن تعد نفسك للدفاع، وتشعر بأن عليك الرد على أسئلتهم الهجومية مثل "بكم اشتريت هذه؟" أو "هل هذا لون شعرك الطبيعي؟" أو "لماذا تركت خطيبك؟".

ولأن معظم الناس لا يطرحون أسئلة شخصية، فإنك لا تكون مستعداً لتلك الأسئلة، وبالتالي تجد نفسك تجيبهم دون تردد، وبعد ذلك تشعر بالضيق وتقول: "لماذا أخبرتهم بهذا الأمر؟" الأمر لم يكن غلطتك، فهم يستخرجون منك ما يريدون معرفته بصورة غير متوقعة، وذلك بأسلوبهم الجاف والوقح والجريء.

معظم هؤلاء الفضوليين لا يتعدون مرحلة طفل فى الثالثة من عمره، إذ يطرحون أسئلة شخصية دون إدراك منهم بأنها تتناسب اجتماعياً أم لا،

فمن الممكن أن نتقبل من طفل فى الثالثة سؤالاً مثل : "متى سترزق بطفل؟" ولكن لا نتقبله من شخص فى الثالثة والثلاثين.

## ١١- مجموعة من يحكى كل شيء

إنهم من يحكون لك كل شيء سواء كنت تريد أن تعرف أم لا، إذ يعانون من عدم الإحساس بالأمان وليس لديهم أى حدود، فبسبب رغبتهم الدائمة فى خلق نوع من الألفة مع من حولهم فى حياتهم، لا يدركون أنهم بذلك يصرفونهم بعيداً عنهم، وربما يكونون مصدراً لضحك وسخرية الآخرين منهم.

وينتمى هؤلاء إلى مرحلة مبكرة من التطور النفسى لطفل ما بين سن الثانية والخامسة، وعندما يبدأ الأطفال فى إخبارك بكل شيء يفعلونه، بدءاً من تناولهم الطعام وحتى عاداتهم الصغيرة. فإنما يتوقعون منك مكافأة كما يكافئهم والديهم بقول "فتى طيب" أو "تلك هى الفتاة الطيبة" ولكن بمجرد دخولهم المدرسة يدركون أن هناك أشياء لا يمكن التحدث بشأنها مثل عاداتهم فى دخول الحمام، ويتعلمون فى سن الخامسة أو السادسة أن هناك أشياء خاصة، وإذا وصل الشخص إلى سن النضوج واستمر فى الكشف عن أدق وأخص لحظات حياته، فهو بذلك يبحث عن المكافأة والرضا الذى كان يحصل عليهما من والديه وهو طفل.

لقد توفى زوج " أنيتا" فجأة وهو شاب فى الخامسة والعشرين، وأصبحت فجأة وحدها وبدأت تقابل آخرين، وكانت مقابلة الرجال بالنسبة لها شيئاً غريباً بعد أن تزوجت وهى فى الثامنة عشر من عمرها، وكان من الواضح أن أنيتا لا تعرف ما تقوم به أو ما تفعله، وبالتالي أصبحت تقع فى خطأ وراء خطأ، وبدأت تتورط فى علاقات مع أشخاص حاولوا استغلالها كأرملة شابة وثرية.



وبصفتي طبيبتها النفسية، لم أتعجب عندما بدأت تسرد لي أدق تفاصيل حياتها وتجربتها مع الآخرين، فقد كانت تشعر بأن ما تفضي به إلى سيحتفظ به كسر.

وفى إحدى الأمسيات كنت أتناول الغداء مع أشخاص يعرفونها جيداً وبدأوا فى سرد معلومات خاصة بها، وظننت أنني الوحيدة التي على علم بها ولكننى فوجئت بأنهم يعرفون تفاصيل دقيقة وخاصة جداً بها، ولم أكن الوحيدة التي تعلم ذلك، بل كان كل من مارى وسوزان وليزا وجيمس وكيفين يعرفون أيضاً هذا، بخلاف الأشخاص الآخرين الذين حكوا لهم.

فبسبب عدم شعور أنيتا بالأمان وعدم وضعها حدوداً لما تحكيه أو وعيها وإدراكها لما يصح قوله وما لا يصح، أصبحت عرضة للنميمة والسخرية.

## ١٢- مجموعة الأشخاص الذين يحومون حول الموضوع

إذا كان الشخص غير واضح أو صريح، فسيحدث نوع من سوء التفاهم. وتميل النساء إلى هذا السلوك أكثر من الرجال.

فعندما يستخدم الشخص كلمات معقدة للتعبير عن أشياء بسيطة، فهو بذلك يتسبب فى تدمير وتشويه العلاقات، فالأشخاص الذين يحومون حول الموضوع أصحاب عزيمة واهنة، ويحملون داخلهم قدراً هائلاً من الخوف ولا يحبون أن يكونوا سبباً فى وقوع مشكلة أو أزمة، حيث يفضلون الوضع الراهن، ونادراً ما يخطون خطوة لتغييره.

وفى بعض الأحيان يعتقد الشخص الذى يحوم حول الموضوع أنه أوضح هدفه، ولكن الحقيقة أنه فشل فشلاً ذريعاً

### ١٣- مجموعة المتبلدين

يعتبر الدخول مباشرة فى الموضوع من الأشياء المريحة فى المعاملة، إلا أن هناك من يدخلون فى الموضوع بسرعة بالغة دون استخدام أى نوع من الدبلوماسية، وهؤلاء الأشخاص لا يدركون مدى تأثير كلماتهم وتعليقاتهم على الآخرين.

فهم لا يستشعرون ارتكاب خطأ حين إخبار شخص ما بأنه قد أخطأ، أو إعلامه أنهم لا يحبونه، ويرجع سبب ذلك لأنهم لم يتعلموا المهارات الاجتماعية الأساسية، أو لأنهم لم يتعدوا مرحلة السادسة من عمر التطور النفسى للإنسان، فالأطفال فى هذه السن يقولون مباشرة ما يفكرون فيه دون التفكير فى عواقب كلماتهم، فربما يصيحون بصوت عال وفى مكان عام بأن هناك رجلاً سميناً أو رائحته كريهة.

ورغم أن هؤلاء الأشخاص صادقون، إلا أن صدقهم من النوع الوحشى الذى يمكن أن يدمر العلاقات، وفى الكثير من الأحيان. عندما يكون الرجل البالغ صادقاً وبهذه الوحشية دون أن يضع اعتباراً لمشاعر الآخرين، فإنما يفعل ذلك لهدف ما، فربما يستأسد بحدته تلك كنوع من التهويل، ليحافظ على مستوى من حوله، ويتبع هذا التكنيك الكثير من مدربين كرة القدم وكرة السلة لإرهاب اللاعبين ليبذلوا أقصى ما يستطيعون، ولكن هذا الأسلوب لا يجدى فى معظم الأحيان، لأنه بدلاً من أن يحثهم على بذل ما بوسعهم، فإنهم يبدؤون فى التراجع، وبعضهم لا ينسى أبداً تلك الكلمات الوحشية التى تبقى فى عقولهم للأبد.

### ١٤- مجموعة من يقللون من شأن أنفسهم

يعيش أصحاب هذه الشخصية فى خوف، إذ يخافون من ظلمهم. فبدلاً من أن يقولوا شيئاً مثل : "استمحيك عذراً، ثم يطرحون سؤالهم"

فإنهم يقولون : " من فضلك ، أنا آسف لمقاطعتك " أو " أنا متضايق جداً لإضاعتي لوقتك ولكن " .

يعانى هذا المتحدث من التقليل من شأن ذاته ، ولا يريد أن يسبب أى مشكلة ، إذ يتصرف بهذه الطريقة ؛ لأنه يوقن أن ما من شخص يرغب فى إهدار وقته فى الحديث معه ، وغالباً لا يتحدث سوى فى كلمات قليلة جداً ؛ لأنه لا يريد كشف نفسه خشية أن يتضايق منه الآخرون ، فهم لا يستطيعون تحمل أى نقد ، ويكرهون أن يكونوا تحت دائرة الضوء ؛ لأنهم يشعرون براحة أكثر فى حالة كونهم فى الظل .

وهم لا يتقدمون أبداً ولا يرتقون فى حياتهم ، لأنهم لا يدافعون عن حقهم ، كما يسمحون للآخرين بالإحاطة بهم ، وإذا وقف بجانبهم شخص ما بقول لطيف ، فإنهم يأخذون دائماً فى التراجع ، فمثلاً إذا ما قدمت لهم التحية لإنجازاتهم الأكاديمية فربما يجيبون " حسناً ، لم يحتج الأمر لذكاء شديد " أو " أى شخص يمكنه القيام بذلك " فهم يقللون دائماً من شأن أنفسهم ومما قاموا به .

من الصعب للغاية أن تتحدث معهم ؛ لأنهم دائماً مشغولون فى تمزيق أنفسهم ، ولا يسمحون لك بأن تعيد بناءهم من جديد ، ولا يتقبلون المدح الصادق من أى أحد .

وإذا وضعتهم فى مركز ما ينصب خلاله التركيز عليهم ، فإنهم يتوترون بشدة حتى لو كانوا فى قمة ذكائهم ، ومع أنه يمتلكون الكثير ليقدموه للآخرين ، إلا أنهم يتراجعون ولا يقولون شيئاً ؛ لأن ذلك يجعلهم يعيشون صراعاً داخلياً .

فما يجيدونه هو التفكير ، وربما يتوصلون إلى شيء ، إلا أنهم يقولون : " حسناً ، ما أود قوله ربما يكون من الغباء ، لذلك أنا سعيد لأننى لم أتفوه به " إنهم سيفعلون أى شيء ؛ ليتجنبوا الشعور بالنقص ، رغم كونهم هم

أنفسهم نقاداً لاذعين لغيرهم، وهذا النوع من الأشخاص يناسب المثل القديم الذى يقول : "إنك إذا رفعت إصبعاً واحداً فى وجه الآخر، فستجد ثلاثة أصابع موجهة إليك". تلك الشخصية تنقد نفسها بنفس القدر الذى تنقض به الآخرين.

لذلك، فى المرة القادمة التى تقرر فيها مدح شخص يميل إلى التقليل من ذاته، فضع فى اعتبارك أن هذا الشخص يعانى من عقلية معذبة.

كلمة تحذيرية : تلك النوعية من البشر من النوع العدوانى السلبى، فمهما تكن درجة غضبهم، فإنك لن تعلم بذلك أبداً، ولذلك خذ حذرك.

## ١٥- مجموعة "لا أعلم"

هناك نوعية من الناس تخشى أن تصدر رد فعل أو حتى تبدى وجهة نظرها تجاه أى شيء، خوفاً من أن يسيئوا إلى أحد دون قصد، ونادراً ما يقومون بأى شيء، فهى من نمط الشخص الذى يقلل من شأنه خشية أن يتسبب فى وقوع مشاكل، فهو يهاب الناس والحياة بصفة عامة.

كنت مدعوة لحفل على العشاء، وكان يجلس بجانبى رجل يجيب بـ "لا أعلم" على كل سؤال يوجه إليه، وبعد فترة توقف الجميع عن توجيه أى سؤال له أو معرفة رأيه، وفى الواقع. فقد توقف الجميع عن توجيه أى كلام له. لقد كان رجلاً مثيراً للضيق؛ لأنه يرفض أن يتواصل معنا. وعند نهاية الأمسية سألتنى ما إذا كنت أعرف ناشراً؛ لأن لديه فكرة عظيمة يريد أن يطبعها فى كتاب.

لقد فاجأنى سؤاله هذا، فلا يمكن أن أشرح هذا الشخص لأى أحد لأننى لا أعرفه، فالأشخاص يكشفون أنفسهم من خلال مشاركتهم للآخرين وجهات نظرهم تجاه الأشياء.

وأخبرته بالحقيقة، وهى أننى لا أشعر بالراحة تجاه هذا، وشرحت له السبب. وقلت له : أرفض هذا؛ إذ حاولت التعرف عليك خلال هذه الأمسية. ولكن فى كل سؤال كانت إجاباتك "لا أعلم" مما أشعرنى بالريبة. وكأنك تريد إخفاء شيء ما، فلم تقدم لنا أى معلومة بشأنك".

فأجاب بأن لديه رغبة فى الأشياء من حوله وفيما تحدثنا فيه فى هذه الأمسية، ولكنه لم يرغب فى أن يضيق أحداً فى حالة إبداء وجهة نظر مختلفة. ولكنه لم يدرك أن عدم إبداء رأيه فى أى موضوع يضيق الجميع منه. ثم قلت له إنه إذا كان ينوى أن ينتهج التأليف ويصنف كتاباً، فعليه أن يكون له رأى محدد فى بعض القضايا، ولأننى لم أره يفعل ذلك، فلسست مرتاحة لتقديمه إلى معارفى. وشكرنى وتفهم ما قلته؛ لأننى ساعدته على رؤية الأمور بوضوح. وقال إن كلمة "لا أعلم" قد تكون السبب فى ألا يتقدم مطلقاً فى حياته، وكان محقاً.

بالمناسبة، فإن الذين يقولون "نعم" يشبهون تماماً من يقولون "لا أعلم" يجب أن يكون لك رأى تتواصل به مع الآخرين، وهذا مالا يقدمه أصحاب "لا أعلم" أو "نعم" أو "لا" فتلك الإجابات تشير إلى شخصية لا تشعر بالأمان، وتخشى من كل شيء وتحب الاحتفاظ بالمعلومات، وهذا يجعله شخصاً يصعب الوثوق به.

## ١٦- مجموعة الكذابين

إذا قال لك شخص ما جملة مثل "دعنى أكون صادقاً تماماً معك" أو "أنا لن أكذب عليك أبداً" فسيكون أول شيء يخطر ببالك هو "لماذا يؤكد لي أنه لا يكذب؟ ربما يكون كاذباً بالفعل، وإلا فلم يؤكد هذا دائماً؟".

إحساسك صحيح تماماً بالطبع، فتلك العبارات المؤكدة لا تصدر إلا من أشخاص غير صادقين، وستحتاج لمثل تلك الجمل عندما تريد أن تتحرى

ما إذا كان هذا الشخص يقول الحقيقة أم لا. ربما تجددهم مترددين في بدايات الجمل؛ لكى يسترسلوا فى أفكارهم ويؤلفوا ما يودون قوله، وقد يتلعثمون أيضاً ويستخدمون كلمات مثل: "إم"، "إر" و "أه" أثناء حديثهم، وربما يكثرون من تكرار كلمات وجمل (مثل "أنا دائماً... أنا دائماً أتصرف") أو يكررون أجزاء من الكلمة (مثل "أنا فعلاً - أنا فعلاً معجب بهذا") خاصة إذا كانوا متوترين، ودائماً ما يحدث هذا التكرار والتردد؛ لأن الأشخاص غير الصادقين لا يتوقعون سؤالاً معيناً ولا يتوقعون كذلك الإجابة، فربما لم يحيكوا الكذبة جيداً قبل إخبارك بها.

والأشخاص الذين لا يتحدثون بصورة مباشرة، أو يخوضون فى الموضوع نفسه. ويقدمون معلومات أكثر من المتوقع، هم أيضاً لا يقولون الحقيقة. ولكن أكثرهم حذراً من الوقوع فى الكذب، لابد لهم من "زلة لسان" حسب ما أسماه فرويد فى كتابه "النفس فى الحياة اليومية" عام ١٩٠١. بمعنى أن الشخص يحاول خداع نفسه بنسيان أسماء أو أماكن مهمة. ويتفوه بالفاظ لا يقصدها مثل: "لقد طلبت منه أن نتواعد. أقصد أن يزورنا (نتقابل)" فهنا يدور فى العقل الباطن أنه ليس لقاءً بريئاً مع رجل - كما عبرت عن ذلك - بدون قصد.

وهناك وسيلة أخرى تكشف الكاذب، وهى الإفراط الشديد فى استخدام مصطلحات المدح. ولكن من المؤكد أنك ستشك فى النوايا، فهؤلاء الأشخاص يسمعونك كل هذا المديح فقط ليمزقوك تمزيقاً، وبالرغم من أن كل شخص يرغب فى أن يمدحه الآخرون. إلا أنه ما من أحد يحب أن يخدع. فهم يفعلون ذلك بغية شىء منك.

وقد تكلم عن تلك النوعية من البشر الفيلسوف الصينى القديم "كونفوشيوس" منذ أكثر من ٥٠٠ عام ق.م وذلك عندما قال: "لا تثق أبداً فى شخص يتملكك" فهناك الاستغاليون الذين سيخذلونك حتماً فى يوم

ما، وذلك بمجرد أن يظهر لهم شيء أفضل في الطريق، أو شخص ما يساعدهم بشكل أفضل منك".

كانت أدريانا، وهى منتجة تليفزيونية تنادى الجميع "بحبيبى" "روحى" "حياتى" وكانت تمدحهم بصورة دائمة ومثيرة للغثيان، ولكن بمجرد أن تحصل على ما تريده، فإنها بالكاد ما تلقى السلام عليك، وحالياً أدرك الجميع أسلوبها المتملق، وأنها عانت كثيراً حتى تحصل على وظيفتها، وأصبح الناس لا يرغبون فى وجودها حولهم، فتصرفاتها محت تماماً كلماتها المتملقة.

وهذه النوعية من البشر يشعرون بعدم الأمان، ويحاولون أن يكونوا تحت دائرة الاهتمام عن طريق محاولاتهم الدائمة لتملق الآخرين، وبالتالى فهم يكذبون بصفة دائمة؛ ليصلوا إلى أهدافهم، أو ليتحكموا فى الآخرين، كما أنهم يبعدونك عنهم ولا يمهلونك لتكشف شخصياتهم، حتى تسنح لهم الفرصة لكى يخلقوا الأحداث فى حياتهم أو حياة الآخرين. وبالتالى يجعلون أنفسهم من الشخصيات الهامة التى تسيطر على الأمور.

ويعتبر الشخص المغازل منتمياً إلى مجموعة الكذابين، فهو يستغل الآخرين ليشعر بأنه قادر على جذبهم إليه، وبالطبع، ليس هناك عيب فى مغازلة الآخرين، ولكن بشرط أن تعنى فعلاً ما تقول، فالشخص الصادق يصدقك القول فى المجاملات والإطراءات ويتبعها بطلب الخروج معك، ولكن الذين يستخدمون المغازلة كنوع من استغلال الآخرين ليرضوا غرورهم. فيجب الحذر منهم، وهؤلاء هم الذين يقضون أفضل أوقاتهم فى مغازلتك ويكثرون من وعودهم لك، فيقولون أنهم سيتصلون بك ولكن لا يفعلون، فهدفهم ببساطة هو رؤية العدد الذى سيجمعونه حولهم، والذين يجدونهم شخصيات جذابة ورائعة.

وغالباً ما يعيش الكاذبون فى خوف دائم من أن يكشف الآخرون كذبهم، ولذلك فهم يستخدمون المديح كثيراً فى عباراتهم وكلماتهم،

ويلجأون إلى قطع الوعود شفهيّاً كثيراً، ولكن نادراً ما يكون لديهم النية للتنفيذ. إذ يستخدمون الكلمات كوسيلة لإبعادك عنهم.

## ١٧- مجموعة أصحاب اللثغة فى الكلام

إن الأشخاص الذين يلثغون فى الكلام لديهم ميل إلى عدم النضوج. ويكونون نفسياً مرتبطين بفترة من فترات الطفولة، ومثلهم فى ذلك مثل الشخص الذى يمتلك طبقة صوت عالية تماماً.

وقد تابع د. بول اللثغة فى الشخصيات الناضجة، واكتشف أن هؤلاء الذين يصدرون أصواتاً بها صفير فى سن السادسة والسابعة أو الثامنة يكونون مرتبطين نفسياً بمرحلة عمرية معينة، كما اكتشف أن الأشخاص الذين لا ينطقون الحروف نطقاً سليماً مثلما يحدث عند نطقهم لـ /و/ و /ر/ يكونون أيضاً مرتبطين نفسياً بمرحلة عمرية يتطور فيها نطق هذه الأصوات، وخلال دراساته التى استمرت أكثر من خمسة وعشرين عاماً وجد أن الشابات الصغيرات اللاتى يلثغن مثل الكبار الناضجين قد تعرضوا لاعتداء ما أثناء طفولتهن، وهى نفس الفترة التى يحدث فيها التطور فى النطق.

وبالرغم من أن الشخص الذى يخطئ فى نطق /س/ ، /ز/ ، /جى/، /تش/ يبدو جذاباً وهو طفل، إلا أنه يفقد تلك الجاذبية تماماً عندما ينضج، وقد أشارت الدراسات إلى أن الكبار الذين يلثغون فى الكلام أشخاص كسالى وغير أذكياء.

وعند مناقشة أى موضوع مع أفراد تلك المجموعة يجب أن ندرك ونحذر من أن هناك احتمالاً بأن هذا الشخص يعانى من مشاكل فى الأسنان أو الفم، وهذا ما جعله يلثغ فى الكلام، ولذلك يجب أن نتأكد تماماً من أن هذه اللثغة لا تعود إلى مشكلة فى الأسنان.



## ١٨- مجموعة التمييز العرقي

بالرغم من أن فخرك بأصلك وعرقك شيء جميل ، إلا أنه لن يكون كذلك إذا أغرقت نفسك فى ذلك ، وجعلت الآخرين الذين لا ينتمون إلى ثقافتك أو أصلك وعرقك يشعرون بعدم الراحة.

وكان هذا الشوماجى يعتقد أنه (مايفن). وقد كنت (بلازنج). وكان هو شراينج على كل شيء وكان هذا يجعلنى ميشوجا . وأخيراً قلت له ببسك وعندما سمعتنى شقيقتى أقول له ذلك كان (فيلنج) ب (ناشاس) وكيفية معالجتى لهذا الموقف (جيفرلاش) .

الترجمة : " وكان هذا (الفاشل) يعتقد أنه يعلم كل شيء . وقد كنت غاضباً بشدة وعلى وشك الانفجار، حيث إنه يصرخ على كل شيء، مما يصيبنى بالجنون، وفى النهاية قلت له أن يغلق فمه، وعندما سمعتنى شقيقتى رقصت فرحاً لكيفية معالجتى هذا الموقف (البشع) ."

فإذا لم تكن تفهم لغة اليد، فإنك لن تستطيع استيعاب الفقرة السابقة، وإذا كنت تستخدم بعض الكلمات عن طريق اليد، أو الإسبانية، أو الفرنسية أو الصينية أمام أشخاص مختلفين عنك عرقياً، فهذا تصرف وقح. فمفتاح أى اتصال جيد بين الأشخاص هو استخدام لغة مشتركة.

ومن الخطأ أيضاً استخدام هذه التعبيرات لإبعاد الآخرين، وبالرغم من أن تناول بعض المصطلحات العرقية خلال حديثك مع أشخاص من نفس مجموعتك العرقية يعتبر شيئاً جيداً، لأنه يخلق نوعاً من الرباط بينكم، إلا أنه لن يكون لائقاً إذا تم ذلك مع أى شخص آخر، حيث إنه نوع من البعد الاجتماعى.

## ١٩- مجموعة مستخدمى اللغة الدارجة

يحاول الأشخاص الذين يستخدمون اللغة الدارجة بكثرة مسaire العصر، إذ يسعون لإثبات أنهم رائعون باستخدامهم لآخر تعبيرات العصر،

وأَنهم على علم تام بآخر استخدامات العصر اللغوية، ولكن الحقيقة عكس ذلك تماماً، فتلك اللغة تتغير كل دقيقة، لذلك فالشخص الذى يستخدم اللغة الدارجة دائماً ما يكون فى مؤخرة قطار الحياة.

وهؤلاء الأشخاص لديهم رغبة شديدة فى الانتماء، فهم يتحدثون ليبقوا على الآخرين معهم "فى مجموعتهم".

## ٢٠- مجموعة الخارجين عن الموضوع

كن حذراً من أولئك الذين يخبرونك بأكثر مما تريد معرفته، أو يخرجون من موضوع إلى آخر: فهم لا يقولون الحقيقة.

شكت جايل فى أن زوجها يخدعها، وذلك بعد مضى عشر سنوات على زواجها، وانتابها شعور عارم بالتبرم وجاءت لتستشيرنى، فقد كان زوجها يعود متأخراً كل ليلة ودائماً ما يقدم لها أعذاراً، وأرادت أن تتأكد من صدقه. فأخبرتها بأن تسأله عن سبب تأخره وترى إذا ما كانت ستحصل على إجابة مباشرة أم أنه سيبدأ فى الخروج من موضوع ليدخل فى آخر، وفى المرة التالية التى عاد فيها متأخراً فعلت ذلك، وكانت إجابته كالآتى:

"لقد ذهبت إلى المتجر لأشتري لك هدية، وعندها أدركت نفاد الوقود من السيارة، ولم أجد فراصة من المال مع أى فرد، فأشاروا عليّ بالذهاب إلى مقهى فانس لأحصل عليها.

"ولن تخمنى أبداً من قابلت هناك - صديقى القديم فى الجيش جوى الذى لم أره منذ عشرين عاماً، وقد لاحظت عليه تبدل حاله، فحكى لي أنه انفصل عن زوجته، وأن لديه صبياً صغيراً يمر ببعض المشاكل. وهو الآن فى الأحداث.

" وكان المسكين متضايقاً جداً، واحتسيت معه شرباً لأخفف عنه، ثم لم أعثر على مفاتيحي، ومضينا ما يقرب من ساعة على ركبتينا ونحن نبحث عن المفاتيح، ووجدنا أشياء كثيرة على الأرض إلا إياها .

" وأخيراً، وجدتُها في الحمام، وعندما حاولت أن أفتح الباب، فشلت، ولم أستطع الخروج، وتساءل صديقي عن سبب تأخري، فذهب ليبحث عني، وكان عليه أن يكسر الباب لأخرج، وأبواب الحمام قديمة جداً، هل تعتقدون أنهم سيصلحونها ؟ لقد استغرق الأمر حوالى نصف الساعة ليخرجوني. لقد كنا على وشك أن نتصل بالمطافئ، ولكن صديقي أصر على محاولة فتح الباب، فتركته يفعل ما يحلو له."

لقد استمر زوج جايل في ترك موضوع والولوج بآخر، مما جعل شكوكها في محلها، فقد كان على علاقة بأخرى، ورغم أن كل ما سألته عنه هو مكان وجودة، فقد أجابها بالكثير من المعلومات ليبرر لها إحساسه بالذنب؛ لأنه تأخر أكثر من ثلاث ساعات، وأخيراً سألته بصورة مباشرة للغاية عما إذا كان على علاقة بامرأة أخرى، فاعترف بذلك.

أولئك الذين يجيدون الخروج من موضوع لآخر يفقدون السيطرة على ما يقولون، فهم يتحدثون بلا نهاية، وينتهجون هذا الأسلوب في محاولة منهم لعدم البوح بالحقيقة.

## ٢١- مجموعة المتممين / المتعلمين

مثلاً يقول المثل الإنجليزي: " كل شخص معرض لأن يتعلم أو يتمم أثناء الكلام، فقط إذا شعر بالعصبية، أو الخوف، أو الخجل". والتتممة تعنى التردد، وهى عبارة عن السكته الطويلة أو تكرار الكلمات أو أجزاء منها، ودائماً ما يكون المتعلمون عصبيين، خجولين، جبناً لا يجروؤن

على قول الحقيقة، وسواء كان هذا صحيحاً أم لا، فإنما يعتمد ذلك على الظروف المحيطة بهم - أى الوقت الذى بدأوا فيه اللعثة ومدة استمرارها.

لقد كتب الكثيرون عن الأشخاص الذين يتمتعون أو يتلعثمون. وهناك العديد من نقاط الخلاف حول هذا الموضوع، فالبعض يعتقد أن اللعثة الشديدة ذات أسباب نفسية، بينما يرى آخرون أنها بسبب حالة ما أصابته وهو طفل صغير، ولا يزال الكثيرون يعتقدون أنها بسبب الجينات، وهناك مجموعة ترجعها إلى العوامل الثلاثة سابقة الذكر معاً، وفى الواقع، لم يتفق معالجو الكلام على طريقة للعلاج، لأن هناك وجهات نظر عديدة بخصوص التلعثم، ومهما يكن أصل المشكلة، فإنها تسبب الكثير من الألم والحرج لأصحابها.

وأنا لا أجزم بأن أصحاب مشكلة التلعثم الشديد من الكاذبين. ولكن الواقع يقول إن الأشخاص الذين يجيدون الحديث، إذا كذبوا. فإنهم يترددون ويطول صمتهم ويكررون الكلمات ومقاطعها فى حديثهم.

وقد كتب العالم النفسى بول إكمان عن الخداع اللفظى وعن الأشخاص الذين يطول صمتهم ويتكرر كثيراً، إنهم يترددون فى الحديث إذا جاء عليهم الدور، ليتكلموا، ويتلعثمون كثيراً فى بداية الكلام مثل "أنا، أنا، أنا أقصد . أنا حقاً، أنا حقاً، حقاً أقصد " أو يستخدمون مقاطع من الكلمات مثل "أنا حق، أنا حقاً معجب بها" يفترض إكمان أن هؤلاء المترددين يقعون فى ذلك؛ لأنهم يكذبون، فلم يكونوا قد تحققوا بعد من حقيقة مشاعرهم أو قرروا مسبقاً ما يريدون قوله، والنتيجة هى نشوب صراع داخلى إذا تحدثوا وحاولوا نقل رسالة ما إليك.

والبعض الآخر يكون رد فعله سلبياً تجاه هذا السلوك، فهم بداخلهم يشعرون أن شيئاً ما ليس على ما يرام، وأن هؤلاء المتحدثين ربما لا يقولون الحقيقة، ولكن لا يعلمون بالضبط بيت القصيد، ولكن يشعرون بشىء ما غير مريح، وقد لاحظوا أن هذا النوع من السلوك يصاحب الكاذبين.

وكنتيجة لذلك، ربما يرفض الناس التعامل مع هذا الشخص الكاذب فى العمل، أو إقامة علاقة معه.

وللأسف، فهذا هو سبب استياء الآخرين من المتلعثمين، حتى لو لم يكونوا يكذبون، والظاهر أن ترددهم وتكرارهم لما يقولون له دلالة سيئة فى آلية النيوروبولوجى فى الإنسان.

فهذا ما حدث عندما قام ليستر هايز اللاعب بفريق لوس أنجلوس رايدرز بإحراز هدف كان سبباً فى فوز فريقه، فقد تركزت كاميرات التليفزيون على ليستر الذى كان متردداً ومتلعثماً وهو يتحدث، واستمر فى تكرار المقطع الأول من الكلمة الأولى مرة تلو الأخرى، ولم يستطع أن يقول ما يريد، فقد كان يكرر أصواتاً فحسب، ومثل هذا أسوأ كابوس مر به فى حياته. واعتبر أيضاً موقفاً محرراً للملايين المعجبين الذين شاهدوه.

وكان الأسوأ من ذلك كله هو إصرار المذيع - بلا رحمة - على سؤال ليستر العديد من الأسئلة أمام الكاميرا التى تحقق باستمرار فى وجهه، وقد تضايق الجميع؛ لأن المخرج رفض أن يأخذ مشهداً أكبر للملعب أو أن يغلق الميكروفون عندما كان ليستر يعانى من عدم قدرته على الكلام.

والواقع أنه بسبب هذا الحادث ومشاهدة الملايين له، خاصة أصحاب شركات الإعلانات، خسر ليستر الملايين من عروض الإعلانات، فلم يصدق أحداً أنه يمكن أن يعلن عن أى سلعة بعد هذه التجربة المريرة.

ولكن ليستر أثبت للجميع خطأهم، فلقد أتانى لحل مشكلة اللعثة، وأمضينا ساعات معاً نعمل بكد، وسرعان ما تغلب على هذه المشكلة بل وأصبح متحدثاً عاماً.

## ٢٢- مجموعة المغمغمين

الأشخاص الذين يغمغمون يعانون من عادة سيئة وهى التقليل من شأن أنفسهم، فربما يكونون خجولين، جبناء، وبالتالى فهم يغمغمون؛ لأنهم

يشعرون بأن ما يقولونه ليس مهماً، فهم غير واثقين بأنفسهم ودائماً ما يحاولون إخفاء شيء ما، وربما تكون الغمغمة عندهم نوعاً من العدوان السلبي اللفظي، حيث لا يستطيعون أن يتفوهوا بكل ما يدور في عقولهم.

وتعد القضايا التقديرية هي الدافع وراء الغمغمة، فهم غالباً ما يشعرون بدرجة عالية من الحرج والخجل عندما يتحدثون عن أنفسهم وماذا فعلوا بحياتهم، إذ يفضلون البقاء في الظل؛ حتى لا يعثر عليهم أحد، فمركز الضوء شيء يتجنبونه بصورة دائمة.

يطلب من المغممين دائماً أن يعيدوا ما قالوه، وهو الأمر الذي يجعلهم تحت دائرة الضوء، سواء رضوا بذلك أم لم يرضوا. إنهم يميلون دائماً لأن يكونوا خارج دائرة الضوء، ولكن عندما لا يفهمهم مستمعوهم. يصيبهم ذلك بالضيق، ومن ناحية أخرى يتبرمون؛ لأنهم أصبحوا في المقدمة. في حين إنهم يريدون دائماً البقاء في الخلف، فإنها دائرة مغلقة من التوتر بين المستمع والمغمم.

في الواقع، الأمر الذي قد يسبب ضيقاً شديداً هو بحث منظمة جالوب التي اكتشفت أن ٨٠ بالمائة ممن أجرت عليهم أبحاثها يعانون من الغمغمة وهي ثالث عادة سيئة في عادات الحديث، نحن بحاجة إلى استخدام لهجة رحيمة ومحبة عندما نتحدث مع المغممين حتى يتحدثوا بطلاقة، فلنأخذ في حاجة إلى لهجة جافة وحادة.

## ٢٣- مجموعة أصحاب العبارات المبتورة

من الصعب متابعة سلسلة من الأفكار المترابطة حين نتحدث مع بعض الأشخاص الذين ينتمون إلى هذه المجموعة؛ حيث إنهم غير ناضجين عقلياً أو عاطفياً، وربما يعانون من اختلال وظيفي في المخ، أي خلل في

توازن كيمياء الجسم، أو بسبب تناول المخدرات، أو ربما يعانون من مشكلة نفسية وغالباً ما تكون شيزوفرنيا.

فإذا تحدث شخص ما في عبارات مبتورة، فمن المؤكد وجود مشكلة ما، إن الأطفال يستخدمون العبارات المبتورة وهم في بداية تعلمهم اللغة، وهذا أمر طبيعى، ولكنه ليس من الطبيعى أن يتحدث البالغون على هذه الشاكلة، فعندما نسمع عبارات مبتورة، فإننا نتوقف ونلاحظ أن هناك شيئاً غير صحيح، وغالباً ما تعكس هذه العبارات حركات مبتورة في الجسد.

وقد أوضح الكاتب الإسرائيلى موسى فيلدنكرائيس فى كتابه *الراوغ الواضح*، أن حركات الجسد غير المكتملة (المبتورة) عشوائية وغير كاملة، لأن جزءاً من الجسد يكون مشدوداً (متوتراً) وفى نفس الوقت هناك جزء فى حالة استرخاء تام وبالتالي، فهذا يماثل تماماً أسلوب الحديث، فهناك جملة ستعطيك معنى وتتبعها جملة أخرى ليس بها أى معنى أو علاقة بما قبلها، ولكن ستجد العبارات والأفكار مبعثرة تماماً، هذا بالإضافة إلى أن محاولة التواصل بالعين ستكون عديمة الفائدة مثل، النظر فى عين شخص مشغول جداً.

وهذا النوع من أسلوب الحديث يظهر واضحاً فى المصابين بالشيزوفرنيا، حيث يركزون على كلمات أو عبارات بعينها، وفى الوقت ذاته، فإن معدل إيقاع العبارة لا يتناسب مع ما يصدر من كلمات.

وقد طلبت منى صديقتى بث مقابلة خطيبها روبرت، الذى وصل إلينا متأخراً ساعتين، وأثناء حديثنا معه، لم أخرج منه بشيء؛ حيث كانت عباراته غير مترابطة، أى أن أفكاره تفتقد إلى التسلسل المنطقى، فلم أستطع متابعة ما يقوله.

وعندما ذهب إلى الحمام، سألتني بث عن رأيي فيه، ففضلت أن أكون صادقة، فقلت إما أن يكون مدمناً للمخدرات أو أن هناك شيئاً غير طبيعي به، فلم أخرج من الحديث معه بشيء مفيد، فغضبت بث وتركتني مع روبرت عندما عاد.

وفى تلك الليلة تلقيت مكالمة من بث وهى تبكى، وقالت : "لقد كنت محقة، إنه كان مدمناً للمخدرات ولكنه الآن قد تخلص من أثرها، وقد قال لي إنه لم يلمس منها شيئاً منذ سنين، ولكنني رأيته يتعاطاها مع أصدقاء له فى شقته، فتركته. "لقد كنت أظن أن طريقته فى الكلام ترجع إلى أنه مبدع".

كن حذراً إذا سمعت شخصاً يتحدث بهذا الأسلوب، فقد يكون وراء هذا العديد من الأمور التى فى أغلبها سيئة ، واعلم أن وظائفه ربما لا تعمل فى انسجام مع بعضها البعض.

ومن المهم أيضاً ملاحظة أفراد هذه المجموعة ، فربما يتناولون أدوية كنوع من العلاج لحالة نفسية ما.

## ٢٤- مجموعة المترددين

ذكرت مسبقاً كيف أن بعض المترددين يمكن أن يتبعوا نفس أسلوب الكاذبين، فالشخص يمكن أن يتردد إذا انشغل فى تأليف كذبة ما. ربما يكون المتردد شخصاً جباناً ولا يشعر بالأمان، وبالتالي فهو لا يريد أن يرتكب أى أخطاء، لأنه يرغب فى أن يكون مثالياً، وأن يكون كل شيء مطابقاً تماماً لما يقول.

وهناك أيضاً من يتردد لأنه يمضى أفضل أوقاته فى السيطرة والتكبر، فهم يجعلونك تنتظر حتى ينتهوا من كلامهم، وهذا النوع من الناس ما هم إلا أشخاص غريبون يعتقدون أن كل ما يقولونه هام جداً، ولذلك فهم



يجبرونك على انتظارهم أثناء سكوتهم لفترة طويلة والتي تتخلل حديثهم الحكيم، إنه أسلوب استغلالي؛ ليستغرقوا ثلاث دقائق فيما يمكن أن يقولوه في ثلاث ثوان.

وإذا حاولت مقاطعة هؤلاء المترددين، فمن الضروري أن تدرك أنهم ليسوا جميعاً بطبيعة الحال كاذبين أو متكبرين أو مسيطرين، ففي هذه الأيام وهذا العصر يتناول الكثيرون أدوية نفسية، الأمر الذى يؤدي إلى تفجر قضية جديدة فى التواصل ، فلم يعد الأمر غريباً إذا وجدت أشخاصاً يترددون أو ينسون ما كانوا يريدون قوله فى منتصف الجملة، ولكن إذا تكرر هذا الأمر كثيراً، فهذا الشخص يخضع بالتأكيد لعلاج بالأدوية، ويمكن أيضاً أن يكون ذلك مؤشراً لخلل وظيفى فى الجهاز العصبى مثل الجنون .

## ٢٥- مجموعة دائمة الشكوى

إنهم ضحايا دائمون يشعرون أن العالم كله يدين لهم، ولهذا فهم يتذمرون ويشتكون بصفة دائمة من أى شىء وكل شىء، وتتمركز مناقشاتهم حول كيف أساء إليهم كل شخص حولهم، وشعورهم السيء تجاه شىء ما.

وسواء كانت شكواهم نتيجة اعتلال صحتهم أو من علاقاتهم بالآخرين، فهم يجذبون الانتباه إليهم بطلب المساعدة من غيرهم، ولكن فى نفس الوقت، إذا قدم أحد ما المساعدة، نادراً ما يقبلونها، إذ يجدون عيوباً وأخطاءً فى كل من حولهم وكل ما يحيط بهم، ولا يقدرّون مساعدات الآخرين، ويدمرون ذواتهم، إنهم من النوع القلق بشدة ويعيشون فى الماضى. إن التحدث معهم ولو لمدة قصيرة جداً يستهلك طاقتك، حيث

إنهم من النوع المحيط الذى يمكن أن يحول من حوله إلى شخصيات بائسة.

وإذا منحتهم حلولاً بديلة، فنادراً ما يفشلون ويردون بـ "نعم ولكن" وسيجدون دائماً العذر لأنفسهم فى عدم استطاعتهم حل مشاكلهم، حيث يبدو عليهم أنهم يستمتعون بكونهم ضحايا، وهذا الأسلوب يثير ويحفز الآخرين الذين لا يجدون جدوى من مساعدتهم.

## ٢٦- مجموعة أصحاب الكلمات القليلة

إنهم هادئون، ولكن فى نفس الوقت يثيرون الرعب، لأنه من الصعب معرفة ما يفكرون به، ونادراً ما يتشاركون مع الآخرين فى الآراء أو الأفكار، وبذلك تتنابك الشكوك فيهم ولا تستطيع الوثوق بهم.

فإذا قلت تعليقاً ما مثل: "سيارتك جميلة" فيجيبونك "نعم، إنها كذلك" وإذا سألتهم عن نوعها، يجيبون ببساطة "تويوتا سوبرا" "كيف تجد قيادتها؟" فتكون إجابتهم "جيدة" "ما الذى جعلك تقرر شراءها؟" فيجيبون "لقد أعجبتنى فحسب". هؤلاء الأشخاص لا يقدمون لك شيئاً أكثر مما تطلبه منهم، إنهم يفتقرون موهبة المحادثة، فلا يستطيعون فتح موضوع للنقاش أو يتبعون الموضوع الذى فتحته ويتوسعون فيه.

وغالباً ما يعانون من مشاكل نفسية، فهم خجولون جداً، مستغرقون فى ذواتهم ولا يدركون سواها، ويقومون بكبت مشاعرهم الحقيقية، ويميلون إلى نكران أنفسهم وقدراتهم، وبصفة عامة يكونون قريبين من الأشخاص الجدد والأفكار والمغامرات الجديدة.

إنهم منعزلون وبعيدون عن الآخرين ولا يحبون الاعتماد عليهم، وبدلاً من ذلك، فهم يميلون إلى العزلة، ويعيشون فى خوف دائم، لأنهم لا يتواصلون مع الآخرين، ودائماً يتجنبون المنافسة، وإذا أجبروا على الكلام

ينتابهم شعور بالتعذيب، ولذلك فإنهم لا يتحدثون إلا إذا وجه إليهم الكلام، أو إذا أرادوا هم الحديث، إنهم أفراد يتصفون بالعناد؛ حيث يحاولون السيطرة على الآخرين من خلال أسلوبهم العنيف السلبي بعدم الكلام.

وهم يلجأون إلى الرفض والاستياء، بالإضافة إلى إحساسهم بالغضب الداخلي والشعور بالعداء، فهم يبدون ضعفاء وهادئين، ولكنهم ليسوا كذلك على الإطلاق، ولأنهم يسيطرون كثيراً على مشاعرهم، وبصورة لا حدود لها، فسيأتي يوم ما بالتأكيد ينفجرون فيه.

وفي أغلب الأحوال ستجدهم يهدئون من أنفسهم؛ لأنهم يخافون أن ينجرحوا. بسبب تجربة قديمة في ماضيهم، ويرفضون أن يشاركوا الآخرين ويقومون بإبعاد أنفسهم عاطفياً.

إنها شخصيات صارمة لا يمكنها التعامل مع المتغيرات، ويكررون استخدام نفس الكلمات والعبارات، مثل "أعلق رهاناً"، "متأكد"، "أعتقد" أو "لا أعلم" وغالباً ما يجيبون بكلمة "أو بكلمتين؛ لأنهم يظنون أن من حولهم يتكلمون كثيراً، فيتحفظون في استخدام الكلمات، ويتمعدون تجنب الآخرين، ويبررون لأنفسهم سلوكهم غير المراعى تجاه الآخرين، ويشعرون دائماً باليأس ويكيفون أنفسهم مع طريقتهم في الحياة، لذلك فهم يتبعون شعاراً: "لماذا أقلق بشأن تقبل الآخرين لي؟" وهذا بالطبع يزيد من حدود التواصل بينهم وبين الآخرين.

## ٢٧- مجموعة الذين يشعرون بالتفوق

هذا النوع من الناس يعرف كل شيء، وبالتالي فهم لا يستمعون إليك أو يتحدثون معك، ولكنهم يبلغونك ما يريدون قوله، حيث إنهم يتحدثون مثل الأستاذ أو المحاضر في كلمات منفصلة وعقلانية، فهم مثل الشخص

المتكبر الذى يجعل من حوله يشعرون بأنهم أقل منه ، ودائماً ما يستخدمون كلمات ضخمة ويتحدثون بطريقة بطيئة ومتعمدة وكأنهم يتحدثون إلى طفل .

كما أنهم يستخدمون فى حديثهم كلمات مغلفة بالتحذير والتهديد مثل "يجب عليك أن" أو "من الأفضل لك أن" وبالتالى فهم يضايقون الآخرين عندما يشعرونهم بأنهم غير محترمين ، إذ يتحدثون مع من حولهم وكأنهم أقل منهم ، ليشعروهم بالتفوق عليهم وأنهم أعلى قدراً ، إنهم أشخاص غير واقعيين .

إنها شخصيات غير مهذبة ولا تضع فى اعتبارها مشاعر الآخرين ، أو يهتمون لو حاول أحد غيرهم إضافة كلمة ، فهم بحاجة لأن يستمروا فى الكلام والشرح والتفسير والتحليل ليعرضوا ما يريدون قوله ، وإذا قاطعهم أحد ما ، وهذا ما يتعرضون إليه دوماً ، فإنهم يشعرون بالغضب والضيق ، وكأنهم تعرضوا للهجوم ، ومن ناحية أخرى ، يبتعد عنهم الآخرون ، حيث يرونهم شخصيات مملة وغير مثيرة .

ومن الصعب التواصل مع تلك الشخصيات ، لأنهم يحبون السيطرة ولا يعتقدون فى أى طريقة للحياة سوى طريقتهم هم فى العيش .

## ٢٨- مجموعة المحرضين لفظياً

يحاول المحرضون لفظياً أو المتطفلون جلب المشاكل ، وذلك بإثارة غضبك ، ويتوصلون لهدفهم عن طريق قول أشياء لك هم على علم تام بأنها ستضايقك ؛ فحياتهم بائسة ويحاولون أن يشعروا الآخرين بما يشعرون به ، وتواصلهم يتم بواسطة تلميحات لإشعال غضبك ، فربما تكون متزوجاً وتحيا حياة زوجية سعيدة وعلاقتك الزوجية قوية وجيدة للغاية ، ولكن بعد أن يتحدثوا معك ويثيروك لفظياً ، فربما تراود نفسك بعض الأسئلة عن حقيقة عمق علاقتك الزوجية .

فربما يقول لك أحدهم : " نعم، أنا متأكد من أن توم يعشقك وأنه زوج مخلص جداً، وذلك بالرغم من أنه أمضى مساء أمس مع مورييس " أو "أنا لست فضولياً، ولكن أليس من المفترض أن تعمل معك كليو وليس مع جيم؟ لقد رأيتها في مكتبه تأخذ بعض الأوراق.

إنهم مروعون وذوو وجهين، ويصرّون على أن يبحثوا عن متعتهم على حسابك، فهم يحبون أن يدسوا أنفهم في كل أمورك ويسدون النصيحة ويضعون المشاكل، وهدفهم الوحيد والواضح هو أن يقولوا لك شيئاً ليضايقوك ويجعلوا حياتك مأساوية.

## ٢٩- مجموعة المتذمرين

هؤلاء الأشخاص ما هم إلا شخصيات مسيطرة في الأساس؛ فهم يريدون دائماً أن يتأكدوا من أن كل شيء قد تم، ولذلك يستمرون في سؤالك المرة تلو الأخرى حتى لو كانوا متأكدين أن كل شيء قد تم، فسوف يلاحقونك بالتكرار دائماً ليتأكدوا، ويكرهون أن تتجاهلهم. لذلك تجدهم يضايقونك لتلاحظهم، وحتى تفعل ما يطلبونه منك في النهاية.

إنها شخصيات مسيطرة وغريبة ، ويستفزون الآخرين بصورة دائمة، وحتى إذا فعلت ما يطلبونه منك في النهاية، فلن يكون كافياً أيضاً، وسيبدأون في نقدك ويوضحون لك بعض النقاط التي لم تقيمها جيداً، ودائماً يتساءل المتذمرون : " لماذا تفعل ذلك دائماً؟ " "لماذا لا تجمع جواربك؟" " لماذا تقول دائماً كذا أو كذا؟"

التذمر هو السبب الرئيسي والدائم الذي يتسبب في انفصال الزوجين وطلاقهم، إنها لعبة تبادل القوى، حيث لا يكسب أحد في النهاية، إذا توقف المتذمر عن تدمره، فيسجد أن هناك الكثير الذي يجب أن يتحدث

فيه وعنه، وسيشعرك ذلك بأنك لست حزيناً، ولن يكون هناك شيء تغضب منه.

### ٣٠- مجموعة المقاطعين

وفقاً لما ورد عن جالوب بول. فأفراد هذه المجموعة يتربعون على عرش العادات الكلامية المثيرة للضيق، فما يقرب من ٩٠٪ من الباحثين لا يستطيعون تحمل من يقطعونهم وهم يتحدثون. فى الواقع، إن المقاطعين يخلقون شيئاً من الكراهية فى نفوس الآخرين تجاههم؛ لأنهم لا يدعونهم ينفون أفكارهم.

ويحب المقاطعون أن يتحكموا فى الحوار، وتشير وقاحتهم إلى مدى استغراقهم فى ذاتهم وعدم إدراكهم لذلك، وغالباً. إذا قاطعوا شخصاً ما أثناء حديثه وتضايق وظهر ذلك عليه، فإنهم يستمرون فى استكمال ما يقولونه، ولا يعيرون اهتماماً للشخص الذى أهانوه.

ويميلون إلى أن يكونوا هم المسيطرون على ما يقال مثل الشخص الذى ينتقل من موضوع لآخر، فهم أنانيون؛ لذلك يضطرون دائماً إلى توضيح أهمية ما يودون قوله، وهذا بالنسبة لهم أكثر أهمية من أن يخلقوا نوعاً من الألفة مع الشخص الذى يتحدثون معه، فيجب أن تكون الكلمة الأخيرة لهم، وإلا لن يشعروا بالرضا، ويجب كذلك أن يديروا هم دفة المحادثة؛ لكي يحصلوا على مزيد من الانتباه.

وفى أعماقهم لا يستطيعون السيطرة على أنفسهم، لذلك يحاولون السيطرة على كل شيء آخر حتى الحوار.

### ٣١- مجموعة مستخدمى ألفاظ السباب

الأشخاص الذين يسبون من يحاورهم يفعلون ذلك؛ ليظهروا فى مظهر القوى، وفى أغلب الأحيان يستخدمونها ويلجأون إلى ذلك للدفاع عن أنفسهم وإبعاد الآخرين عنهم، وإذا شعر الطرف الآخر فى الحوار بالراحة

لاستخدام هذه الألفاظ معه ، فإن هذا يخلق نوعاً من الرباط بينهم ، ويفعلون ذلك أيضاً من أجل التأثير في الآخرين ، إذ يريدون استكشافك وكيف ستعالج الموقف ، وأى نوع من الشخصيات أنت ، بل ربما يفعلون ذلك ؛ ليصدموك مثلما فعل معى عميلى السابق .

لقد كان هذا السيد المهذب غارقاً فى المشاكل مع شخصيات فى السلطة ، وعرف عنه أنه شخص متمرّد فى عالم الأعمال والتجارة ، وكنت على علم تام بسمعته ، وعندما جاء إلى مكتبى بدا عليه الاستعداد لاختبارى ، فحاول أن يصدمنى .

وكان ما حصل عليه هو صدمة أخرى مثل التى صدمنى بها ، فبالرغم من أن ذلك ليس أسلوبى ، فلقد استخدمته عن عمد ، فرددت بنفس اللفظ الذى استخدمه خلال حوارى معه .

وبمجرد أن سمعها منى ، ظهرت ابتسامة واسعة على وجهه وقال : " أنا معجب بك ، إنك سيدة رائعة " . ومنذ تلك اللحظة ارتبطنا بشدة ، لقد كان هدفه الأساسى هو اختبارى ، وقد فوجئ برد فعلى ، فلم أتخف معه ولم أبدأ فى الحكم عليه ، وبالتالى شعر بالراحة معى .

ومعظم هؤلاء يستخدمون هذا السلوك ؛ ليحصلوا على القوة ، فهم يفعلون ذلك لكى يختبروا من أمامهم ، مثلما فعل عميلى معى ، فيلجأون لتلك الألفاظ لجذب الانتباه وفرض السيطرة ومتابعة رد الفعل على من أمامهم . إنهم يشبهون تماماً الأطفال فى سن الخامسة أو السادسة الذين يعودون من المدرسة ويقولون لوالديهم ما يبعث على سخطهما بعد أن يأمرهم بشئ لا يريدون القيام به .

فيصدم الوالد ويغضب ويعنفه ويقول : " إياك أن تتحدث بهذه الطريقة مرة أخرى " فلا يستطيع الطفل أن يصدق أن هذه الكلمة الصغيرة لها هذا التأثير القوى . والآن فالطفل يربط بعقله بين هذه الكلمات ومنطق القوة ،

ويعلم أنها ذات رد فعل قوى، حتى لو كان سلبياً، وأثناء نضوجهم يتركز فى ذهنهم أن تلك الكلمات لها تأثير قوى جداً، فيستخدمونها للتأثير على الآخرين .

أتذكر أنه كان هناك رجل أعجب بى، وقد جذبنى هو أيضاً حتى بدأ فى استخدام هذه الألفاظ. لقد كان فى الواقع يختبرنى ليرى مدى إعجابى به، وفى الحقيقة لم يعجبنى ذلك قط، لأن حدسى أكد لى أنه يحمل شيئاً كريهاً بداخله.

رغم أن هذا السلوك يمكن أن أتحملة فى حياتى العملية مثلما فعلت مع عميلى السابق، حيث يخلق نوعاً من الرباط بيننا، إلا أنه لا يمكن أن أتحملة فى حياتى الشخصية، فأنا لا أريد شخصاً يستعرض مدى قوته وشدته، لقد وجدت الأمر محرّجاً، كما أن هذا الأسلوب أخبرنى بالكثير عن عقلية هذا الرجل، ومدى ضعفه، فهو لم يفهمنى حقاً، وبالتالى بدأ فى إطلاق سيل من هذه الألفاظ فى وجودى، ولم يدرك أن هذا من الممكن أن يهيننى، وأن هذه ليست الطريقة المثلى للتأثير على سيدة .

كما أدركت أننى لو ارتبطت بهذا الشخص وقدمته إلى زملائى فى العمل، فلن أشف بأن سلوكه اللفظى سيكون مناسباً، وفى النهاية، إذا كانت عقليته سطحية لهذه الدرجة، فإنه لن يفرق مع من يمكنه استخدام هذه اللغة. لقد كان الأمر محرّجاً بشدة ولم أرغب فى خوض التجربة .

والآن وبعد أن قمنا بتحليل الشفرات الكلامية، فلننتقل إلى الشفرات الصوتية .





## الفصل السادس



### فهم شفرات الصوت

#### فحص الشفرات الصوتية

لكي نتمكن من تحليل الشفرة الصوتية لأي شخص وبدقة، من المهم أن ندرك أن هناك تسعة عشر عنصراً للصوت :

- ١- هل الصوت يبدو عالي الطبقة؟
- ٢- هل يتحدث الشخص بصوت رقيق يصعب سماعه؟
- ٣- هل يبدو الصوت مهزوزاً أو مرتعداً؟
- ٤- هل يتحدث الشخص بصوت عال جداً؟
- ٥- هل يبدو على الشخص الجنون أو الهوس وهو يتحدث؟
- ٦- هل يتحدث الشخص بسرعة شديدة؟
- ٧- هل يبدو على صوته الغضب والثورة؟
- ٨- هل يبدو صوته متقطعاً أو متكلفاً أو متقلباً؟

٩- هل يصدر الشخص أصواتاً هجومية إذا بدأ فى الحديث أو خلال الحوار؟

١٠- هل الشخص يطيل نهاية العبارات، فيجعل من الصعب الاستماع إليه؟

١١- هل يبدو على صوته أنه ذو أنين أو حاد (أنفى) حتى لو كان فمه يتحرك أثناء حديثه؟

١٢- هل يبدو على صوته أنه ذو أنين أو حاد (أنفى) ونادراً ما يتحرك فمه؟

١٣- هل يبدو على صوته أنه جاف وعميق؟

١٤- هل يبدو صوته رتيباً ومملاً غير مقم بالحياة؟

١٥- هل يبدو صوته عذباً ومشرقاً ؟

١٦- هل تملو طبقة صوته عند انتهائه من قول جملة؟

١٧- هل يبدو صوته بطيئاً ويحاول أن يظهر كل حرف أثناء نطقه للكلمات؟

١٨- هل يستخدم صوتاً جذاباً وبه نوع من الاحتيال؟

١٩- هل صوته عميق وثرى وبه حماس؟

## مرآة الروح

مثلاً يتمكن الطبيب من خلال نقطة دم واحدة تحليل ما بداخلك نفسياً، فطبقة واحدة من صوت الإنسان تكشف الكثير عما يدور بداخله نفسياً أيضاً.

لقد قال الفيلسوف الإغريقي القديم مرة : " إن الصوت مرآة للروح " كم كان محقاً . إن الصوت مقياس حساس لما تشعر به تجاه نفسك وتجاه العالم من حولك ، فما تفكر فيه وتشعر به يخرج من خلال طبقات الصوت التي تصدرها ، وأيضاً من خلال الكلمات التي تختارها .

لذلك إذا كنا نقيم شخصية ما ، فمن الضروري للغاية أن نحلل كيف يبدو صوتها ، وماذا نقول ؛ لكي نتوصل إلى الحقيقة ، وبالتالي ، فإن تحليل الشفرة الصوتية ضروري جداً وعنصر هام يساعدنا على تحديد كنه الشخصية .

إن صوت الشخص يمكن أن يعبر عن حالته الصحية والعقلية ، والأكثر أهمية هو شعور هذا الشخص نحوك ، فعندما قال فريد بنبرة رتيبة وعلى وتيرة واحدة سوف اتصل بك قريباً جداً" وصاحب كلمة "قريب جداً" بنبرة صوت منخفضة ، أكدت روزان أنها لن يتصل بها بعد ذلك أبداً . وقد كان هذا بالفعل موعدهم الأول والأخير .

إنك بالتأكيد تشعر بالحالة النفسية للمقربين منك من خلال صوتهم فى الهاتف ، وهذا يرجع إلى ملاحظتك أن طبقة الصوت لديهم قد تغيرت ، وهذا الفرق الصغير لا يلاحظه الآخرون ، ولكن بالنسبة لك يكون جلياً وواضحاً .

فما يدور برأسك وبقلبك ينعكس على صوتك ، وعندما تتعلم كيف تقرأ الفروق الطفيفة فى الصوت ، فستتمكن حينها من إقامة علاقات شخصية سوية مع الآخرين .

فعلى سبيل المثال ، ستتمكن من معرفة ما إذا كان شخص ما فى حالة نفسية سيئة من خلال طبقة صوته ، وتجد نفسك تتراجع وتستخدم نبرة صوت ألطف وأعطف ، أو ربما تجد أنه من الأفضل مواجهته والاطمئنان عليه ، وربما يسمح هذا له بأن يفتح قلبه ويخبرك بما يضايقه أو يضايقها .

فى الواقع ، إن حساسيتك تجاه الآخرين وقدرتك على النفاذ إلى مشاعرهم ( حالتهم النفسية ) من خلال الصوت ، سيمكنك من فتح قنوات عديدة للتواصل معهم .

وقبل تحليل الشفرات الصوتية للتواصل ، من المهم دراسة التطور فى قدرة البشر على التواصل مع بعضهم البعض .

### الصوت لا يكذب

إن الصوت موصل جيد ينقل أفكارك ومشاعرك الداخلية ، ولأنه يرتبط بـ أماكن فى المخ وكذلك بالشاعر ، فمن الصعب إخفاء التغيرات الصوتية عندما تقع بعض التغيرات العاطفية ؛ لأن هذين الشيئين مرتبطان جداً ، ولا عجب فى أن الأشخاص قد يبدو على صوتهم اليأس ، أو الغضب أو الحنق إذا لم يكونوا سعداء ، والعكس صحيح ، فإذا كانوا سعداء ، فصوتهم سيكون ذا نغمة إيقاعية ونابضاً بالحياة .

عندما عرفت راندى بخطوبة تيرى قالت : " كم أنا سعيدة من أجلك " ولكنها قالت هذه الكلمات بصوت حزين وعلى وتيرة واحدة ، ولم تكن هناك أى بادرة حماس ، على الرغم من أنها "أفضل صديقاتها" إلا أنه كان من الواضح أنها لم تكن تعنى ذلك مطلقاً ، فلم تكن حقاً سعيدة من أجل تيرى .

وقد أشارت الدراسات أن الصفات الشخصية لأى فرد والقدرة على فهم طبيعته يتحددان من نبرة وأسلوب تحدته ، فالأصوات الرنانة تعنى أن هذا الشخص ذكى واجتماعى وناجح فى عمله ويصلح أكثر للزواج ، كما وجد أن صاحب الصوت الودود وال جذاب والملمس والحازم يرغب فى مساعدة الآخرين له ولا يمكن أن يكون "مذنّباً" .

الأشخاص الذين يعانون من بعض المشاكل فى التحدث يعانون كذلك من مشكلة فى تقبلهم اجتماعياً وتفهمهم ( المجتمع لا يفهمهم ولا يتقبلهم) فعلى سبيل المثال، بالرغم من أن السيدات اللاتى يتلعثن فى نطق بعض الحروف مثل ( س/ و / ن) نجدهن على درجة كبيرة من الجاذبية، إلا أن المجتمع ينظر إليهن على أنهم أقل ذكاءً ولا يمكنهن مناقشة أحد، كما أن أصحاب الأصوات المرتفعة تجدهم غير محبوبين ويحبون التظاهر بأنفسهم بالمقارنة بأصحاب الصوت المنخفض.

وقد قامت دراسات عديدة على دراسة تأثير الصوت وعلاقته بالمظهر الجمالى، وقد أشارت إحدى هذه الدراسات إلى أن الذين يتلعثمون ينظر إليهم نظرة سلبية بالمقارنة بأولئك الذين لا يعانون من ذلك، وبالمثل، وجدت هذه الدراسة أن الشخص الذى يعانى من الجيوب الأنفية يشعر الناس بدمامته أكثر من الشخص الذى يعانى من تشوه خلقى.

وقد أشرت فى رسالة الدكتوراة الخاصة بى "تأثيرات المظهر الجمالى على الكلام فى المرضى أصحاب العيوب الخلقية فى الفم" بجامعة مينيسوتا إلى أن الطريقة التى يتحدث بها الشخص تؤثر على انطباع الآخرين عن هذا الشخص فى شكله ومظهره.

والشخص الذى يعانى من مشاكل غير طبيعية فى الوجه ولكن أسلوب حديثه وصوته رائع يكون أكثر جاذبية من شخص جميل المظهر، ولكنه يعانى من مشكلة فى صوته.

والجدير بالذكر أن درجة تشوش الكلام لا تؤثر على تقييم الجمال. والعكس صحيح، فأولئك الذين نراهم جذابين نراهم عكس ذلك إذا ربطنا بينهم وبين التشوه فى صوتهم.

لقد مررنا جميعاً بذلك فى حياتنا، فكم منا رأى شخصاً غريباً عليه تماماً فى غرفة مزدحمة، وإذا سمعناه أو سمعناها نتحدث، فإن خيالنا

كلها تتحطم، فهذه السيدة ذات الصوت الرفيع جداً أو هذا الرجل صاحب النبرة العالية لا يروق لنا، ورغم أن هذا الأمر يبدو سطحياً، إلا أنه واقع، سواء أعجبك ذلك أم لا، فهذا الأمر موجود. لماذا؟ لأن إدراك الشفرة الصوتية تجربة عصبية بيولوجية، والناس تتفاعل بعمق مع الصوت، فإما يعجبون به أو لا، وإما يتحملونه أو لا.

وهذا بالطبع ينطبق تماماً على الأصوات التي تصدر عنك، وقد عرف منذ قديم الأزل، منذ الفلاسفة اليونانيين وحتى كل الأديان السماوية وحتى مؤلفات فرويد، أن أفكار ومشاعر الفرد تظهر بوضوح في نبرة الصوت وفي طريقة الكلام، وقد أثبت علماء اليوم تلك الملاحظات، وأنا من ضمنهم، حيث فجرنا العلاقة بين الصوت والسمات الشخصية.

وكلنا يعلم أن الشخص إذا حاول كبت مشاعره ولم يحاول التعبير عنها. أو سعى لارتداء قناع أو إنكارها، فإنه يصاب بالصداع، أو آلام في الظهر، أو آلام في المعدة، أو مرض جلدي، أو قرحة، أو أورام، أو سرطان، أو حتى بأمراض القلب، وغالباً يمكننا إدراك أن التوتر الداخلي بسبب اضطراب ما يظهر في صوت الشخص، فيبدو الصوت خالياً من المشاعر؛ حيث إن هناك توتراً في عضلة الصوت، وغالباً ما تنكسر نبرة الصوت أثناء الحديث.

مفاتيح إدراك الصوت تأتي دائماً من نوعية ونبرة الصوت وطريقة الحديث، وسواء كنت تتحدث وجهاً لوجه أو من خلال الهاتف، فهناك بعض السمات التي تظهر على صوت الشخص.

وفي معظم الأوقات يمكننا تحديد حالة الشخص النفسية بنسبة من الدقة تصل إلى ٦٥٪، وتزداد هذه النسبة إذا ازداد الإنصات إلى الشخص الآخر، وتلك المعلومات نحصل عليها من القطاع النفسى الموجود في المخ في التركيب الداخلي. أو الجزء الخوفى، فإنك تخزن هذه المعلومات في النصف الشمالى التحليلى وربما أيضاً في الجزء الأيمن من المخ، وبالتالي

يمكنك استرجاعها إذا أردت، وعندما تقوم بذلك، ستجد نفسك أقدر على إدراك طبيعة الصوت وعلى الوثوق بتكهناتك فى التعامل مع الآخرين.

### استثناءات فى تحليل الشفرة الصوتية

بعض الناس يتبعون أساليب معينة فى شفراتهم ليس لها علاقة بشخصياتهم أو حالتهم النفسية، وربما يرجع ذلك إلى سبب جينى أو شىء مكتسب.

فعلى سبيل المثال، يمكن أن يحسن الشخص من عاداته الصوتية. فالطفل الذى يتكلم بصوت عال ويصرخ بحدة فى قرنائه أو الحيوانات الأليفة يحاكى والديه اللذين يتحدثان إليه بهذه الطريقة، ومن ناحية أخرى، ربما يكون الطفل يعانى من ضعف فى السمع، يجعله يتحدث بصوت مرتفع، أو حالة مرضية فى الصوت تتسبب فى إصدار أصوات عالية.

ويجب ألا نقحم علم الأمراض فى هذا إذا سمع أحد ما أياً من الأنماط التالية التى سوف أتناولها بالنقاش فى هذا الفصل، وسأستعرض بعض هذه الحالات، حتى يتييسر فهمها بشكل أفضل.

### حالات عصبية

الحالة العصبية يمكن أن تنطبق على الشخص الذى يعانى من خنف مصحوب بارتعاش فى الصوت ( مثلما حدث مع كاثارين هيبورن فى سنواتها الأخيرة) أو أن يكون لديه نبرة صوت غير مسموعة وبطيئة ومتكلفة ( طريقة حديث محمد على كلاًى بسبب مرض الشلل الرعاش) .



وهناك حالات عصبية أخرى تجعل من الصعب التنسيق بين آلية التنفس وآلية إصدار الصوت ( مثل أولئك الذين يعانون من شلل دماغى أو من اضطرابات فى محركهم العصبى) ربما تخونهم أصواتهم ويصدرون أصواتاً عالية، وتنخفض تدريجياً عند نهاية الجملة، حتى إنك لا تكاد تسمعها، وهناك تمتمات تتخذ أشكالاً معينة، حيث تكون مرتبطة بالنواحي العصبية لديهم.

### اختلال فى وضع الفكين

إن الاختلال فى وضع الفكين أو سوء إطباق الأسنان على بعضها البعض قد يتسبب فى حدوث مشاكل خاصة بوضع اللسان ، والبلع وحتى التلعثم.

### مشاكل السمع

إذا كانت هناك مشاكل فى السمع ، فهذا يؤثر بدوره على نطق بعض الحروف مثل /ر/، /س/، /ز/ ، وبالمثل فإن اللهجة أو اللغة الأم تؤثر فى نطق بعض الحروف .

ومشكلة السمع تنطبق أيضاً على الشخص الذى يتحدث بصوت منخفض جداً، لأنه ربما يعانى من صمم، ومن ناحية أخرى، إذا تحدث شخص بصوت عال، فهذا قد يعنى أنه يعانى من فقدان فى السمع بسبب وجود عائق فى منتصف الأذن مثل وجود شمع أو سائل الأذن.

### مشاكل الأسنان أو الفم

قد يلجأ بعض الأشخاص إلى التمتمة أو إصدار أصوات من الأنف ؛ حيث يعانون من مشاكل فى الفم أو فى شكل أسنانهم، وبالتالى لا يرغبون أثناء حديثهم فى فتح أفواههم بصورة تسمح لهم بالتحدث بشكل طبيعى.

وربما يعاني الشخص من صوت أنفى إذا ولد بشق فى حنكه الرخو أو الصلب فى سطح فمه ، أو أن البلعوم لا يقوم بوظيفته بكفاءة ، أو لأنه لا يتواصل مع الحنك الرخو عندما يبدأ فى الحديث .

### اللهجة ، طريقة النطق والثقافة

ربما تكون هناك أسباب وراء تحدث بعض الأشخاص بطريقة أنفية ترجع إلى الإقليم الذى نشأوا فيه مثل الجنوبيين وقاطنى الجنوب الغربى أو هؤلاء القادمين من ولاية مينسوتا أصحاب الخنين الأنفى .

ربما يكون التحدث بصوت عال ظاهرة ثقافية مثل الكانتونيين الذين يتحدثون الإنجليزية بلهجتهم المحلية ، ويبدو هذا بالنسبة للغرب صوتاً عالياً وهجومياً ، حيث يظنونهم يصرخون ، بينما فى الحقيقة هم هادئون تماماً ، وأيضاً فإن التحدث بصوت منخفض يعتبر ظاهرة ثقافية ، فالمرأة اليابانية صاحبة الصوت المنخفض تعتبر مثالية بالنسبة لليابانيين على عكس أهل الغرب الذين يتضايقون من الصوت المنخفض .

إذا ارتفعت نبرة الصوت فى نهاية الجملة ، فربما يعود ذلك إلى ظاهرة ثقافية مثل تلك التى تجدها فى اللهجة السويدية ، كما يمكن أن يشير ذلك أيضاً إلى اعتبار أن ارتفاع الصوت موضة تستخدم بين المراهقين الذين يرغبون فى الظهور بشكل "رائع" ومقبول اجتماعياً أمام ذويهم .

من المهم ملاحظة أن معدل سرعة كلام الشخص يرتبط بالبيئة التى نشأ فيها ، فعلى سبيل المثال ، سكان ولاية نيويورك ونيوجيرسى يتحدثون بصورة أسرع من أولئك الذين من ولاية تينيسى وجورجيا .

## الأهمية التشريحية والنفسية والمرضية

تعود البحة فى الصوت إلى نمو الأحبال الصوتية - طويلة أو قصيرة - وقد تكون نتيجة الإصابة بالسرطان، أو بسبب التهاب شديد فى الأحبال الصوتية من شرب الكحوليات أو تدخين السيجار والتي تعطى الأحبال الصوتية سمكاً ينتج صوتاً مبحوحاً، والصوت ذا الثغاء يظهر من تضيق الآلية الصوتية كنوع من الحماية؛ لأنها عادة ما تسبب ألماً أو إحساساً بعدم الراحة أثناء الحديث.

ويشير الصوت المبحوح أيضاً إلى وجود مشاكل فى التنفس، فأمراض الربو والالتهاب الشعبى والانتفاخ أو الانسداد الرئوى المزمن (COPD) تتسبب فى صعوبة التنفس أثناء الكلام، وغالباً ما يأخذ الذين يعانون من ذلك أكثر من شهيق خفيف بدلاً من شهيق واحد عميق للحفاظ على نبرة صوتية واحدة أثناء حديثهم. وربما يضايق هذا المستمع، لكن لا يمكن المساعدة فى ذلك، كما لا يمكن مساعدتهم أيضاً فى حالة السعال المزمن، والمشاكل التنفسية هى السبب فى أن الصوت يخبو (يضعف) فى نهاية العبارات، وتكون أيضاً السبب فى أن يتحدث الشخص بسرعة.

وربما يشعر الشخص بألم فى المنطقة الخلفية من القصبة الهوائية أو يكون هناك رشح فى منطقة خلف الأنف التى تسبب السعال أو الإحساس بالاختناق، والشخص الذى يعانى من هذه الحالة يحاول أن يتكلم ويخرج أكبر قدر من المعلومات بأسرع ما يمكن، وهذا ما يجعله يتحدث بسرعة.

والصوت ذو النبرة العالية يعود فى الأساس إلى حجم الجهاز الصوتى الصغير، أو إلى تشوه ما، أو إلى تدمير شديد فى الحنجرة.

والأشخاص الذين يعانون من هذه الحالة يعرفون بأصحاب البحة التشنجية، حيث يكون هناك توتر شديد وتشنج فى العضلات الصوتية، ودائماً ما يتحدثون بأسلوب متكلف وحاد.

## العقاقير

إن إدمان المخدرات يؤثر بشكل كبير على الصوت، ويكون صوتاً من النوعية التشنجية يشبه الانفجارات التي تحدث صوتاً عالياً، وغير لائق يشير إلى انعدام الترابط بين الجهاز التنفسي وآلية إصدار الصوت.

إن الأشخاص الذين يتعاطون الأدوية، خاصة الأدوية النفسية يميلون إلى التحدث ببطة، أو يتوقفون قليلاً أثناء حديثهم، ثم يستكملونه. وهكذا دواليك. وهناك بعض الأدوية التي يتناولها المرضى سواء المصابون بالصرع أو اضطراب نفسى تسبب فقداناً للذاكرة قصير المدى، وأيضاً رعشة فى الصوت.

والجدير بالذكر أن الهيروين والباريتيورايث يتسببان فى بطة وتكلف أسلوب الحديث، بينما الكوكايين والأمفيتامين يتسببان فى سرعة غير طبيعية فى الحديث، والمخدرات التى تشبه الكوكايين تدمر الطبقة المخاطية الداخلية (الموجودة فى الأنف) فتمنع الهواء من الخروج، وتجعل الصوت يبدو أنفياً، وهناك علامة أخرى وهى العطس الدائم. فالأنف الخالى من الطبقة المخاطية وسيلان الأنف، يسبب النبزة الأنفية.

ومن المهم للغاية أن نضع كلاً من هذه العوامل فى الاعتبار قبل تقييم أى شخصية أو سلوك.

فبينما نستمع إلى أصوات الآخرين، علينا أن نحدد ما إذا كان الفرد تحت ضغط نفسى شديد أم لا، ولهذا السبب فمن الأفضل أن تدون ملاحظاتك على مدى فترة طويلة من الزمن أو خلال ظروف ومواقف مختلفة إذا كان هذا ممكناً.

## تحليل أنواع الأصوات

يجب تحليل الشفرة الصوتية من خلال أربع فئات أساسية : (١) النبرة (عالية أو منخفضة) (٢) ارتفاع الصوت (منخفض ، عال ، يتلاشى مع نهاية الجملة) (٣) نوعية الصوت (مرتفع ، جاف ، شديد ، فجأة يعلو بشدة وبطريقة هجومية ، به أنفاس مسموعة ، أنفى ، به أنين) (٤) شكله (حنون ، سريع جداً ، متحفز ، متقطع ، ممل ولا حياة به ، رائع ، جذاب ، مغازل ، بطيئ جداً ، معتدل ، يرتفع مع نهاية الجملة ، ثرى ، حماسى).

### الشكل

#### ١- الصوت الفائز ذو النبرة العميقة والثرية والمتحمسة

إن الصوت ذا النبرة الصحيحة يكسب كل ما حوله ، فجودة الصوت الفائز نراها عميقة فى كل من الرجال والسيدات ، فهو يقدم للمستمع نوعاً من الأمان العاطفى الجذاب المليئ بالخبرة.

كما أن الصوت المفعم بالحياة يجذب اهتمام المستمع إلى نبرته الحماسية ، وفى هذه الحالة يجب أن يكون الصوت ذا نبرة متنوعة وعالياً وواثقاً من نفسه ، فهو يعكس ما بداخلك من حب وغضب ومرح وتعاطف وحزن وخوف وشك . إنها نبرة تجذب آذان الناس للانتباه والاستماع ، فهو صوت واضح وينقل الرسالة بسهولة ويسر.

تلك النبرات تجذب الناس إليها كما يفعل المغناطيس ؛ لأنها تخرج أفضل ما بداخلك وبداخل الآخرين ، فالنبرة التى تقول : " أنا لى ثقة بالنفس " تجعل الآخرين يشعرون بالثقة المتبادلة ، وأصحاب هذه النبرة شخصيات واقعية وجذابة وذكية ويمكن الوثوق بها . إنهم يستطيعون التحكم فى حياتهم ، وصوتهم لا يضطرب أو تشعر فيه بالتردد ،

فشخصياتهم صلبة تتحدث بهذه النبرة التى تنقل ما فى عقولهم وقلوبهم، فهى دائماً على صواب وتبعث على الأمان.

وقد قيل أن ريتشارد بيرتون يمكن أن يجعل من دليل التليفون كتاباً شيقاً بصوته الثرى والملئ بالإحساس، وهذا لم يجعله فقط شخصاً يمكن تصديقه، ولكنه أيضاً منحه جاذبية شديدة.

والسيدات اللاتى يتحدثن بتلك النبرة الثرية والحماسية لديهن قدرة أكبر على جذب الآخرين، فيشعر الآخرون أنهم ودودات يمكن تصديقهن والاعتماد عليهن، وأكثر جاذبية من الأخريات اللاتى لا يتمتعن بهذه النبرة فى صوتهن.

إذا كان صوتك هكذا، فإنك ستجذب الآخرين لك؛ لأنهم سيشعرون بسعادة أكبر فى وجودك.

## النبرة

### ٢- الصوت ذو النبرة العالية

من المعروف أن الشخص صاحب نبرة الصوت العالية، سواء كان ذكراً أم أنثى قد لا يكون ناضجاً، أو مدركاً لما حوله، أو لا يشعر بالأمان، أو ضعيفاً وينتابه الغضب.

ومن خلال دراساتي، ساعدت شابات كثيرات على خفض نبرة صوتهن المرتفعة، فقد وجدت أن كل من عملت معهن يعانين من مشكلة مرت بهن فى طفولتهن أو فى سن المراهقة، وغالباً ما تكون المشكلة حادة؛ لأنها تترك أثراً نفسياً يؤثر عليهن فى سن مبكرة، وقد اكتشف هذا صديقى وزميلى د. بول كانتالابو خلال عمله الذى استغرق ٢٥ عاماً، فهو

يعتقد أن التطور النفسى الطبيعى يتوقف إعاقته بسبب تجربة مريرة مرت بها الضحية، لذلك فإنها مرتبطة بتلك الفترة ولا تتطور.

وكمثال على ذلك ، جوانا، مريضتى السابقة، التى أجادت التحدث باللغة الإنجليزية والإسبانية. إنها مثال حى على نظرية د . بول كانتالابوود . درو بنسكى، وكان صوتها ثرياً وجمهورياً وذا نبرة منخفضة، ومليئاً بالثقة. ومتقلباً، ومنفعلاً، ولقد أذاعت بعض الأعمال بصوتها بالإنجليزية؛ ولأنها كانت تجيد الإسبانية، فقد حاولت أن تزيد من دخلها بإذاعة بعض الأعمال بصوتها باللغة الإسبانية.

ولكن المسؤولين عن الإذاعة قالوا إن صوتها عال جداً، ولذلك جاءتنى طالبة المساعدة، ومهما حاولنا ومهما كان حجم الوسائل التكنولوجية التى استعنا بها، فلم نستطع أن نعمق صوتها وهى تتحدث بالإسبانية، ولكن وفى نفس الوقت كانت لديها القدرة على خفض صوتها إذا تحدثت بالإنجليزية. كان هناك شيء غير مفهوم، فسألتهما ما إذا كانت قد مرت بمشكلة ما فى شبابها.

وفجأة انفجرت وتذكرت حادث اعتداء تعرضت له من قبل عصابة عندما كانت تزور قرية ما أثناء إقامتها بمكسيكو، وكانت فتاة صغيرة فى ذلك الوقت، ولكنها لم تصرح أبداً بهذا الحادث نظراً لقيود المجتمع، وتلك هى المرة الأولى التى تصرح فيها بذلك.

لقد ربطت بين الحادث وبين نطقها السليم للغة الأم، وهذا هو سبب نبرة الصوت العالية لديها، ولكن ذلك لم يظهر فى اللغة الإنجليزية؛ لأنها لم تربط بين اللغة وبين الحادث نفسياً.

إننا لا نهتم جدياً بالمرأة أو الرجل صاحبى نبرة الصوت العالية، فكلاهما ضعيف وليس ذكياً، ولا يمكنه منافسة الآخرين بالمقارنة بأصحاب

الصوت الثرى، وغالباً إذا كان الشخص عصيباً ويفتقد الثقة بالنفس، فإن أوتاره الصوتية تضيق وبالتالي تخلق صوتاً ذا نبرة مرتفعة.

والواقع يقول إن الشخص إذا شعر بالغضب، فإن نبرة صوته ترتفع، ومن خلال دراسات د. بول إكمان على العاطفة الإنسانية وجد أن ٧٠٪ ممن أقام عليهم دراساته، ترتفع نبرات صوتهم إذا شعروا بالغضب، وبالتالي، يوضح هذا أن الشخص إذا استمر في الحديث بصوت عالٍ النبرة، فهذا يعكس غضباً دفيناً داخلياً، وربما خوفاً أيضاً.

وخلال أعوام كثيرة عملت فيها مع آلاف من مرضى ممن يعانون من هذه المشكلة، وجدت أن هناك تمرينات آلية يمكن اتباعها، ولكن السبيل إليها يبدأ ببناء مستويات عديدة من الثقة بالنفس أولاً، والعلاج النفسى ضرورى إذا كان الشخص يريد تغيير مسار حياته.

ولذا، فمن الممكن عن طريق اتباع الشكل المثالى للصوت، والعلاج النفسى ألا تعاني من صوت عالٍ النبرة.

### ٣ الصوت ذو النبرة المنخفضة للغاية

إن أصحاب الأحبال الصوتية السميكة أو الذين لديهم جهاز صوتى كبير الحجم ربما يتكلمون فى نبرات صوت منخفضة، وبصفة عامة بالنسبة للرجال والسيدات، فإن الصوت ذا النبرة المنخفضة أجمل، ولكن إذا تعمد أى منهما خفضه، فهذا يبدو مقتعلاً، ونرى أصحابه على أنهم مزيفون ومظهريون.

والانخفاض الشديد فى صوت الرجال يشير إلى إحساسهم بعدم الأمان، حيث يعتقدون أنهم إذا ما تحدثوا بصوت منخفض، وفى بعض الأحيان بصوت مرتفع، فهذا يجعل من حولهم يتعاملون معهم بجدية أكثر، ويظنون أنهم سيمصبحون أقوى لو استخدموا نبرة صوت منخفضة،



فهذا سيجعل من حولهم يعاملونهم باحترام ويجبر الآخرين على الإنصات إليهم.

وقد أرسلت لى إحدى عميلاتي، كهدية عيد ميلاد، زوجها ؛ كى أقيم مهاراته فى الحديث والتواصل مع الآخرين، وكان يرفض المجنى فى البداية، لأنه يعتقد أن صوته رائع ولا يحتاج إلى مساعدتى، ولكن لأن زوجته دفعت ثمن الكشف، فقد اضطر إلى المجيء فى الموعد، وكان يظن أن زوجته تمنحه هدية تمدح فيها ذاته، وأنها تحب صوته بشدة وتريد منه أن يسمع ذلك من متخصصين يؤكدون على روعته.

وعندما جاء إلى، تحدث بنبرة صوت منخفضة، وقال إنه يعتقد أن صوته خلق من أجل السيدات ؛ لأنه منخفض وجذاب للغاية، ولم يكن يعلم أن زوجته قد أرسلته لأنها تريد أن تتجنب هذا الصوت، فقد أصبح متعجرفاً وبغيضاً، وكان يصيبها بالحرج إذا خرجت معه؛ حيث تبدأ النظرات فى ملاحقتها. ولم تكن تعلم كيفية إخباره بأن صوته يضيع الصفقات الراجعة، فأوكلت إلى هذه المهمة.

وبعد أن شاهد فيلم فيديو مصور عنه، فهم الرسالة ولم يكن عليه بذل الكثير من الجهد ليعود إلى استخدام صوت عميق وأكثر طبيعية، وعلمته كيف يتوصل إلى طبقة الصوت الملائمة له وشجعته على ذلك، وهكذا، ومع بعض الاستشارات وحسن تقديره لذاته، تغيرت النبرة، وأصبح سعيداً هو وزوجته.

## جهازة الصوت

### ٤- الصوت الرقيق جداً

الأشخاص الهادئون يجذبون انتباه من حولهم عندما يطلبون منهم أن يرفعوا من أصواتهم، وهم يستمتعون بذلك جداً داخليا، ويستخدمونه

كلعبة إثبات القوة عندما يجبرون الآخرين على الاستماع إليهم، كما أنهم يضايقون البعض عندما يكررون طلبهم فى تكرار ما قالوه تواتراً. لقد نجحوا فى السيطرة على الموقف الذى لم يسيطروا عليه من قبل، وهناك من يدرك هذا ويعلم تماماً ما يتوجب فعله لرفعه أثناء التحدث.

سئمت كاثى أسلوب مارسى الخجول، فى جعل من حولها يطلبون منها أن ترفع من صوتها، وبالتالى وفى أحد الاجتماعات قالت لقائد المجموعة الذى وقع فى مصيدة مارسى: "تجاهلها". إنها لا تستطيع أن تتكلم. هذا بالإضافة إلى أنك لن تسمع منها كلمة مما تقوله، فتحدث إلى واطرح على أى سؤال تريده".

فشحبت مارسى، وقالت فى أجراً وأعلى صوت سمعته كاثى: "ماذا تقولين؟ بالطبع يمكننى الكلام!" ولم تعد مارسى تتحدث بهذا الأسلوب "الخجول" مرة أخرى، أو على الأقل أمام كاثى.

فهؤلاء الذين يتحدثون بدقة ليسوا كما يبدو عليهم؛ فهم يريدونك أن تعتقد أنهم خجولون، أبرياء وشخصيات رزينة، ولكن فى الواقع، ستجدهم ينفجرون ولا يستطيعون التحكم فى الأمور. إنها لعبة إثبات القوى - ما هى إلا لعبة.

ومن خلال خبرتى على مدار عشرين عاماً، وجدت أن هذا الصوت الرقيق يستخدم بأسلوب استغلالي - آلية سلبية وعنيفة محملة بالغضب بسبب أى شىء نفسى محبوس داخلهم. إنها وسيلة لجذب الانتباه، وأحذرك بشدة من أصحاب الصوت الرقيق؛ لأنك مثلك مثل الآخرين ستكتشف أنهم يمكن أن يكونوا على درجة كبيرة من الخطورة، لأنهم غالباً يظهرعون عكس ما يبطنون.

وقد اكتشف الباحثون أيضاً أن أصحاب هذا الصوت يميلون إلى الحزن، فالشخص الذى يتحدث دائماً بصوت منخفض بداخله حزن

داخلي عميق، تماماً مثل الشخص الذى يتحدث بصوت مرتفع جداً، فكلاهما يحمل بداخله غضباً شديداً وعميقاً.

والشخص صاحب الصوت الرقيق يشعر دائماً بالعجز، وبأنه لا يمكنه السيطرة على الأمور، وغالباً ما يعانى من إحساس بعدم أهمية التحدث بصوت عال مسموع، وبالتالي يستخدم الصوت الرقيق ليجبر الآخرين على الاستماع إليه.

## ٥- الصوت المرتفع جداً

أصحاب الصوت المرتفع أيضاً يجذبون إليهم الانتباه بتلك الطريقة، وهم غالباً شخصيات مغرورة ومتعجرفة وغير مدركة لما حولها اجتماعياً، وتنافسيون، وغاضبون، يعاملون من حولهم بشيء من الكراهية؛ ولأنهم لا يشعرون بالأمان، فهم فى حاجة إلى مشاهدين ليستمعوا إليهم وإلى ما لا يستطيعون فعله.

وقد وصف كل من د. ماثيو ماكاي و د. مارثا دافيز صاحب الصوت العالى بأنه دائم القول "أنا المسؤول. افعل مثلما قلت لك" مؤكداً على أسلوبه المتميز.

وقد أجرى د. بول بحثاً عن المشاعر، وأكدت اكتشافاتى أيضاً أن أصحاب الصوت العالى مرتبطون بالغضب، فهم غاضبون يعبرون عن كراهيتهم الداخلية نحو الآخرين ونحو أنفسهم بنبرة الصوت العالية، كما لو أنهم يخوضون حرباً.

بالإضافة إلى أنهم ينتمون إلى عائلات كبيرة، وغالباً فهم الذين يعيلون أنفسهم ويلقون بكلامهم على أخواتهم وإخوانهم ليستمعوا إليهم فحسب، ودائماً ما تخلف لديهم هذه التجربة إحساساً عميقاً من الشعور بعدم الأمان؛ لأنهم بحاجة لأن يكونوا هم مركز الانتباه.

وما إذا لم يكن الشخص يعاني من فقدان السمع ، أو هناك سائل أو شمع كثير في الأذن ، فليس هناك عذر له لعدم إدراكه أنه يتحدث بصوت مرتفع ، وإذا لم يكن هناك فقدان للسمع ، فعليك أن تكون متأكداً من أن الحديث بصوت عال مرتبط بشكل من أشكال الغضب ، ومن الممكن أن يكون غضباً داخلياً ، ينعكس بصورة غير واعية على المتحدث بصوت مرتفع ، أو غضباً بارزاً موجهاً نحو أى شخص ، وكلما سيطر شعور بعدم الأمان على هذا الشخص تحدث بصوت مرتفع ، وهذا شيء محرج للغاية .

وهذا يحدث دائماً مع شخص أعرفه ولا يعاني من الإحساس بعدم الأمان ، ولكن عندما اصطحبته لتناول العشاء في مطعم راق ، فوجئت به يتحدث بصوت عال جداً ، خاصة في الأمور الشخصية ، لقد كان لا يلحظه الآخرون ، وتجاهل نظرات الضيق التي كانت تلاحقه من الموائد القريبة منه ، فقد شعر هذا الشخص بعدم الأمان وبالتهديد ، لقد كان كأنه يصرخ "انظروا إليّ ، فأنا أيضاً مهم . لاحظوني !"

## ٦- خفوت الصوت عند نهاية العبارات

يعانى هؤلاء من عجزهم عن تقدير ذواتهم كما هى الحال مع أصحاب الصوت الرقيق . إن هذا النمط من الأصوات يعكس شيئاً من عدم الإتيان ، وعدم القدرة على التحكم ، فهو صوت متزمت ؛ حيث إن عدم الثقة بالنفس يشعرهم بأن ما يقولونه غير هام .

بصفة عامة ، فإن الأشخاص الذين يخفت صوتهم مع نهاية الجملة ، لا يستطيعون التحكم بثقة فى عملية التنفس ، فهم يستنشقون من فهم ويخرجون زفيرهم أثناء حديثهم ، ويخرجون زفيرهم ثم يتكلمون ، مما يجعل من الصعب سماعهم .

وعلى عكس أصحاب الصوت الرقيق، فالشخص الذى لا تكاد تسمع صوته فى نهاية الجملة ليس مناوئاً جيداً، ولا يمكنه التحكم فى الأمور، بل على العكس، فهو يبدأ بصورة جيدة ولكن يفقد هذا فى النهاية، حيث لا نجد أن هناك تتابعاً فى نبرات صوته، وربما ينعكس ذلك على أسلوب حياته - فهو من النوع الذى يبدأ فى الشيء ولا ينهيته، ولقد لاحظت أن الكثير من مرضى يعانون من ذلك، فهم يشعرون بأنهم محبطون بسبب التقليل من شأن ذواتهم، ولا يميلون إلى إنهاء ما بدأوه.

وقد لجأ إلى موري؛ لأساعده فى الإعداد لعرض مسرحى، وكانت المرة الأولى التى يواجه فيها الجمهور، ولم يكن يعرف ماذا يفعل. لقد كان صوته رائعاً، ثرياً، ذا نبرة منخفضة، ولكنه لا يستطيع إكمال الجملة حتى نهايتها. وبالتالي لا يمكن سماعه، فبدأ وكأنه يبتلع الكلام.

وسألته إذا كان من ذلك النوع الذى يبدأ فى الشيء ولا ينهيته أبداً، فابتسم وقال: "إنها مأساة حياتى، عليك أن ترى شقتى. إنها دليل على الفوضى. إن الخادمة عندما تأتى لا تعلم من أين تبدأ".

"لقد استغرق تخرجى من المدرسة ثمانية أعوام وكان هناك من يؤكد أننى لن أنتهى أبداً منها، وكنت أواجه وقتاً عصيباً لإنهاء تعاملاتى مع الناس. فى الواقع، إننى لا أنتهى من الجملة سوى بمساعدتك لى".

فقلت له إن سلوكه فى الحديث يعكس سلوكه فى الحياة، وعلينا أن نغير بعض الأشياء، وأن عليه أن يأخذ نفساً عميقاً، ثم يتحدث بصوت قوى وينتهى من أفكاره تماماً قبل إنهاء الجملة، كما طلبت منه أن يتوقف ويأخذ نفساً ويتبعه بآخر ويبدأ فى الحديث عن أفكاره، وينتهى من كل ما يريد قوله.

وبدأنا فى التدريب وبدأ صوته رائعاً، وقدم عرضاً مثيراً، وعلمته أيضاً أن يأخذ نفساً ويخرجه قبل أن ينتهى تماماً من كل شيء يبدأ فيه، وقد

غير تماماً من الشفرة الصوتية ومن حياته ، حيث أصبح قادراً على إنهاء ما بدأه.

## جودة الصوت ونوعيته

### ٧- الصوت المرتعش

يعانى أصحاب الصوت المرتعش من الضيق والعصبية، فهم يقضون وقتاً طويلاً قلقين بشأن ما يعتقدونه الآخرون فيهم، أو ما الذى يمكن أن يحدث لهم (لاحظ أن الذين يتعاطون أدوية نفسية للحفاظ على ثبات حالتهم النفسية يعانون من رعشة صوتية) لذا حاول أن تفرق بين الشخص العصبى وبين متعاطى تلك الأدوية.

والمعروف عن أصحاب الأصوات المرتعشة أنهم يخشون الحياة، فهم مترددون، ويخشون الدخول فى علاقات جديدة؛ لأنهم دائماً ما يفكرون فى عواقب أى فعل يقدمون عليه، حيث إنهم يشعرون باهتمام وخوف ممن يستفسر عن ماذا، وإلى من، وماذا يمكن أن يحدث ؟ إن اهتمامهم دائماً ما يكون بالمستقبل، ويتجاهلون الحاضر، فهم يجبنون عن مواجهة المواقف اليومية ؛ لأنهم يعيشون على أرض غير مستقرة، الأمر الذى يؤثر على أصواتهم، ولا يستطيعون مواجهة ضغوط الحياة.

وإذا واجه هذا الشخص الناس فجأة، فإنه يتردد وتطفى على وجهه الحمرة ، فتتوتر عضلاته الصوتية، ويبدأ صوته فى الارتعاش، فيقوده الخوف رغم محاولاته المستميتة للثبات، لأنه متعطش دائماً لأن يحظى بقبول الآخرين.

وقد عملت أنا ومريضتى شلسا على حل هذه المشاكل النفسية. لقد كانت دائماً فى حاجة لأن تحصل على رضا الآخرين عنها، وهذا يرجع إلى عدم حصولها على رضا والدها الذى كان يواجهها بذلك طوال حياتها.

والآن ولأول مرة فى حياتها، ولأنها لم تعد تهتم برأى الآخرين فيها، تمكنت أخيراً من إراحة عضلات حلقها وأوتارها الصوتية، وبالتالي لم يعد صوتها مرتعشاً ولا متوتراً، ولاحظت أن الناس بدأوا ينجذبون إليها ويلتفون حولها، ويستمتعون بصحبتها، وتقابل بالابتسامات، ولم تعد تتوتر أمامهم.

## ٨- الأصوات الهجومية

الأشخاص الذين "يهاجمون" بنبرات صوتهم تراهم غاضبين دائماً، وعدوانيين وتنافسيين، وهذه النبرة الهجومية تظهر فى فترات متقطعة وتنفجر خلال أى مناقشة، إنها مثل الصدمات الصغيرة المليئة بالكراهية - مثل المسدس الذى تنطلق منه الكراهية أو الغضب خلال التواصل مع الآخرين. وتلك الانفجارات غير المناسبة من الصوت العالى تربك المستمع، الذى يجد من نبرة الصوت الهجومية ما يتعارض مع الموضوع المطروح للمناقشة.

فعلى سبيل المثال، إذا كان موضوع المناقشة بسيطاً، كالاستفسار عما فعله أحدهم فى عطلة نهاية الأسبوع، ترى صاحب الصوت الهجومى ينفجر وكأنه أو كأنها قد خرجت تواء من معركة حربية، أو كأنها قضت وقتاً مأساوياً، فى حين إنها يمكن أن تكون استمتعت بوقتها.

تلك الشخصيات من النوع التنافسى الذى يبحث دائماً عن وسيلة ليهزم "غريمه" (هذا الغريم قد يكون أى شخص يتحدث معه). لذلك فهم يهاجمونه أولاً حتى يستمع إليهم الآخرون، وهذا يمنحهم شعوراً بالنصر.

## ٩- الأنفيون الذين يحركون فكهم أثناء الحديث

نادراً ما نغير اهتماماً بشكل جدى لأولئك الذين يعانون من مشاكل أنفية. فنحكم عليهم بصورة فيها شىء من التعسف. أنهم غير أذكياء

بالمقارنة بذويهم، كما يظنهم البعض أنهم غير مدركين لما يحدث حولهم، فطبيعة صوتهم تدفع المستمعين للنفور منهم، لأنهم يعتقدون أنهم يشكون في شيء ما - وهم غالباً ما يكونون كذلك بالفعل، فنبرة صوتهم تعكس عدم الشعور بالرضا. وقد اكتشف جالوب بول هذه السمة باعتبارها واحدة من سبع عادات سيئة في أسلوب الحديث، وقد فضل ٧٠٪ ممن أجرى عليهم الأبحاث أن هذه الطبيعة الصوتية يجب تجنبها.

فهؤلاء الأنفيون يجعلونك تشعر بأنهم يريدون منك شيئاً، وهذا الشيء ليس صواباً، ويكونون دائماً مثار مزاح للآخرين، وبالتالى يكون سلوكهم عدائياً أو دفاعياً، أو نجدهم يضحكون على أنفسهم، حيث يستغلون هذه السمة لصالحهم، فكل من جودى هوليدي، وإديث بانكر في (كل من بالعائلة) (All in the Family) وفران دريشر في (المربية) (The Nanny) استغلوا أنفيتهم في عملهم.

فقد استطاع هؤلاء رسم البسمة على شفاه الآخرين، وقد حدث لي ذلك عندما جاءتنى فران دريشر في مكتبي تظنب منى مساعدتها للتخلص من هذا العيب. فى الواقع، لقد ظننت أن أحدهم يريد أن يسخر منى بإرسالها، ولذلك قلت لها فى منتصف الجلسة: "حسناً يمكنك التوقف الآن عن الحديث بهذه الطريقة. من أرسلك؟" فأكدت لي أن هذه هى طريقته فى الكلام وأن مديرها إيلان ريتش هو من أرسلها.

وقد عملت جاهدة معها للتخلص من هذه اللهجة، ونجحت فى ذلك بالفعل، ولكن الجانب السيئ هو أنها لم تجد لها وظيفة فى هوليوود بصوتها غير الأنفى، ولذلك عادت إلى طريقته الأنفية القديمة، ونجحت فى كسب الملايين بمسلسلاتها الناجحة.



## ١٠- الأصوات الخشنة

سمعت رجلاً يتحدث في إحدى المناسبات الاجتماعية وكان صوته خشناً وأجش. لقد كانت تجربة غير مريحة، فقد اعتقدت أن هذا الرجل من الصعب جداً التعامل معه، واكتشفت بعد ذلك أنه صعب المراس ولا يهتم أحد به، وقد استرقت السمع لحديث زملائه عنه، فكانوا يتبادلون قصصاً غير جيدة عنه، وبدأ أنه بخيل وغاضب ومتنمر ويتصرف دائماً بهذا الأسلوب، فقلت في طويتي: "كنت متأكدة من ذلك. لقد كان قاسياً وخشناً، وعدوانياً، ومسيطرًا ودكتاتورياً".

كان هناك رجل يريد الزواج من "دين" فطلبت مني الاستماع إلى رسالة تركها لها على آلة الرد الآلية، لقد كانت لديها بعض التحفظات بشأن هذا الرجل، حيث اتصل بها ليدعوها للخروج معه، فلم تدرك ما أصابها، وانتابها شعور غير مريح تجاهه، وبعد استماعي إلى صوته، عرفت السبب، فقد كان صوته أجش وقاسياً ويؤلم أذنانى، رغم أنه استخدم كلمات محببة مثل "عزيزتي" و"حبيبتي" ولكنها لم تبد جميلة، وقد سألتنى "دين" عن انطباعي.

فأخبرتها بأنه ربما يحمل داخله الكثير من الغضب ومن النوع المسيطر والمتنمر فصاحت: "أجل" إنه كذلك. هذا بالضبط ما شعرت به عندما التقيت به، إنه متحفز، فقد تنمر وتحفز مع النادل، ومع أطفاله وحتى معي أنا. إنه يغضب دائماً ويشكو باستمرار، وإذا لم تكن الشكوى من شريكه، فهي من زوجته السابقة وأطفاله، بصراحة، لقد سئمت هذا، ودائماً يعتقد أنه على صواب، إذ لا يشعر بسعادة إلا إذا سيطر على كل شيء.

لقد استيقظت وأدركت أنه ليس الرجل المناسب لها.

تلك السمات الشخصية ترجع إلى الطفولة، فقد وجدت دراسة غير رسمية أجريت على العديد من المدارس الابتدائية وما قبل المدرسة أن الأطفال أصحاب الأصوات الخشنة الغاضبين هم الذين يعتبرهم مدرسوهم من المتحفزين دائماً ، كما أنهم من أكثر الأطفال كرهاً من قبل ذويهم.

### ١١- الصوت الهامس المتكلف

عندما يستخدم الأشخاص الصوت الهامس، الجذاب، ذا النبرة الرائعة فى حديثهم معك، فهم بالتأكيد يدبرون لشيء ما، ومن المعروف أن الاستماع إليهم وهم يتحدثون بنفس هذه الطريقة ونفس هذا الصوت مع الآخرين يصيبك بشيء من الإحباط، وهذا أمر مهيّن، إذ يعتقدون أن بإمكانهم "إغواء" شخص آخر للقيام بما يريدونه، فالأنا لديهم مسيطرة ولديهم شعور مؤكد بأن بإمكانهم استغلال الآخرين لصالحهم. وتقول سوزان هايدن إليجين، أستاذة علم اللغة بجامعة سان دييجو: "إن هؤلاء الأشخاص لا يوثق بهم".

والجدير بالذكر أنك تدرك فوراً بمجرد سماع النبرة الجذابة، مدى زيف أصحابها ، وقد يستمرون فى استخدام هذه النبرة حتى لو وجدوا أنفسهم لا يحرزون أى تقدم مع الشخص الذي يحاولون إغواءه، ولكن لاحظ مدى تغير صوتهم وعودته إلى طبيعته، وحالته "غير الإغوائية" عندما لا يتجاوب معهم أحد.

لقد قام أحد أطباء الأسنان الذين أعرفهم بتعيين سيدة تمتلك هذا الصوت الهامس، لتعمل عنده كموظفة استقبال، وكان يعتقد فى أنها قد تفيده، ولكنه وجدها تقلل من شأنه، فلم يرض مرضاه بها، إذ أيقنوا أنها غير مسؤولة ولم تحدهم ثقة بشأنها فى تحديد مواعيدهم فى اليوم المناسب

لهم، كما لم يثقوا في قدراتها على التعامل مع حقوقهم التأمينية أو ما يدفعونه بدقة.

## ١٢- أصحاب النبرات الشديدة الاهتياج والمجنونة

تتحدث أليس بسرعة ألف كلمة في الدقيقة، وكأن فيها عبارة عن آلة لإطلاق الرصاص من حلقها، وهي دائماً مجهدة وفي حالة نفسية متوترة. والحياة بالنسبة لها سلسلة من قضبان حديدية تسير عليها بلا تفكير. لقد ضاعت قطتها وتركتك منتظراً لأنها لم تستطع الحصول على سيارة أجرة. وفقدت دفتر شيكاتها، ونسيت أهم أوراقها في البنك.

هناك شيء ما دائماً ما تشعر به. وهي تلقى برسالتها في صورة رصاص متتابع في شكل كلمات في وجهك، كانت أليس تبدو رائعة وجذابة. وشيقة في البداية، ولعلك تطلع في مغامرات أليس في بلاد العجائب على ما يحدث في البلدة التالية. ولكن هذا النوع من التواصل يجعلك تشعر بالإجهاد في تبين النهاية التي سوف تفضي إليها.

هذا النوع من الشخصيات مستبد ومسيطر ويجب أن يكون هو محور الاهتمام. وليساعدك الله إذا فكرت أو حاولت تحويل دفة الحديث إليك أو تحدثت مع هذه الشخصية عن مشاكلك أو آلامك، ولتثق في أنها لن تتعاطف معك مثلما كنت تفعل أنت، ففي الغالب، سيقع أمر من أمرين، أولهما، أنها ستعيد عليك مشاكلها وتقحمك في الحوار، وثانيهما أنها ستنفجر في وجهك إذا واصلت الحديث عن نفسك، فوجهة نظرها هي، من ذا الذي يهتم بك؟

وقد مرت دوننا بذلك عندما حاولت أن تجعل أليس تشاركها في مشكلة خيانة زوجها لها مع السكرتيرة، ولكن أليس لم تبذل عوناً كبيراً؛ حيث بدأت تحكى إلى دوننا كل تجربة مريرة مرت بها مع أى رجل

"أساء إليها" فهي لم تبد لها أى نوع من التعاطف، ولم تسمح لها بالحديث. وقد أغضب هذا دوناً كثيراً، التى أطلقت العنان لمشاعرها أمام أليس، وقد تحولت دفعة الحديث لتتسم بالعنف، حيث اتهمت أليس، دوناً بأنها أنانية ولا تهتم سوى بنفسها فقط، فى حين إنها تحاول "مساعدتها".

تلك الشخصيات دائماً ما تكون خارج نطاق السيطرة واستغلالية وأنانية جداً، فإذا لم يكونوا على علاقة بالموضوع، فهم لا يتعاطفون معك. ليس هناك أخذ وعطاء فى علاقاتهم، والتقدير تشير إلى أنهم يعانون من مشاكل عقلية ونفسية يجب علاجها.

ولقد اكتشف دارسو الصوت والمشاعر أن أولئك الذين يتحدثون بصورة سريعة يغضبون بصورة دائمة، فيبدو عليهم الضيق الدائم ممن حولهم وكأنهم فى صراع معهم. ويرتبط أسلوب حديثهم السريع الذى هو كطلق المدافع العنيف بحالة "الحديث المضغوط" التى نلاحظها دائماً فى الأشخاص الذين يعانون من اضطراب نفسى، ولا يستطيعون السيطرة على اضطرابهم. وهنا عليك أن تدرك أن الذين يتحدثون بهذه الطريقة يكونون غير متزنين كيميائياً.

وهذا لا يعنى بالضرورة أن أصحاب الطريقة المجنونة والشديدة الاهتياج يعانون من اضطراب نفسى، والجانب الإيجابى فى هذا الأسلوب من الحديث يثير الآخرين ويشركهم فى الحديث، إذ يحفزهم على الاشتراك والتقدم فى مشروعاتهم، كما أن هذه الشخصيات تثير الابتهاج، لأنهم يجعلون من كل شىء حولهم أمراً شيقاً، ومن الممتع مراقبتهم، حيث تجذبك طاقتهم غير المحدودة، وحماسهم لكل شىء يقومون به.

والمشكلة الوحيدة هى أنهم لا يعلمون عن أى شىء يتحدثون، وقد لا تكون متابعتهم فى صالحك على المستوى المادى أو النفسى، لذا احذر من أن تتورط فى شىء لا تكون على علم به.

### ١٣- التحدث بصورة سريعة

إن أولئك الذين يتحدثون بصورة سريعة متحفزون دائماً، وعصبيون وربما غاضبون، فقد أشارت الدراسات إلى أنهم يشعرون بعدم الأمان ويعانون من التقليل من شأن ذواتهم، وهذا هو سبب تعجلهم فى كل شىء؛ ليخرجوا من الموقف بسرعة، ويفعلون هذا بصورة غير واعية، وربما يكون السبب، فى أعماق ذواتهم، أنهم يعتقدون أن الآخرين لا يهتمون بما يقولونه، أما لو كانوا يقدرون ذواتهم بشكل أفضل، فسوف يسعهم الوقت للسماح للآخرين بالاستماع إلى أهمية ما يودون قوله، وربما يكونون أيضاً مثلاً "للشخصية المثلى" "النوع أ" من الشخصيات، التى تعد طموحة، وواثقة ومصرة على الوصول لأهدافها، وإن كانوا يتحدثون دائماً بسرعة وبطريقه عدوانية.

والتحدث بصورة سريعة من أكثر أساليب الحديث الثمانية التى تسبب ضيقاً فى التواصل مع الآخرين، وكان ٦٥٪ من الذين أجريت عليهم دراسات جالوب بول لا يشعرون بالراحة مع أولئك الذين يتحدثون بصورة سريعة، فوفقاً لما قاله العالمان النفسيان د. ماثيو ماكاي و د. ماراثا ديفيد بجامعة كاليفورنيا بسان فرانسيسكو، فإنهم يجعلون الآخرين يشعرون بالقلق.

والكثير من المتحدثين على نحو سريع ينحدرون من أسر تتمتع بعدد وفير من الأفراد، فهم مثل أصحاب الصوت العالى الذين يحاولون إسماع من حولهم، وقد يرجع هذه إلى حالة الضوضاء التى يعيشونها. والمتحدثون بصورة سريعة يحاولون التكلم بسرعة حتى يقولوا كل شىء قبل أن يقطعهم أحد.

وقد أشارت الدراسات إلى أن الأشخاص الذين يتحدثون بسرعة يحملون بداخلهم كماً أكبر من الغضب، فمن المحتمل أنهم يتعرضون لضغوط أكبر بسبب عيشهم فى بيئة تنافسية، مثل العائلات ذات الأعداد

الوفيرة أو المدن الكبيرة، وهذا يؤدي بدوره إلى هذه السرعة الزائدة في الحديث.

#### ١٤- النبرات المتحفزة (المثيرة)

المشكلة ليست فيما تقوله، ولكن كيفية قوله. اطلب من الآخرين أن يفعلوا لك شيئاً بأسلوب لطيف وسيفعلونه، فمن لا يحسن استخدام نبرة صوته سيستفز الآخرين، وينشأ عن ذلك عراك بالكلمات، وربما يتطور الأمر لما هو أسوأ، فيكون عراكاً باليد، وكما جاء في أحد الكتب الدينية: "إن قوة الكلمة موجودة في اللسان". وبالمثل فإنها موجودة كذلك في نبرة الصوت التي يستخدمها الشخص.

والنبرة المتحفزة نسمعها دائماً من الأشخاص الذين يبحثون عن المشاكل أو العراك، إذ إنهم على استعداد دائم لأن يشيروا بأصابعهم نحو شخص آخر ويلقوا باللوم عليه، فهم ضحايا ويشعرون بأنهم قد تورطوا من قبل شخص ما، كما يبحثون دائماً عن شخص آخر لإلقاء اللوم عليه.

وأصحاب هذه النبرة الاستفزازية في أصواتهم يتحدثون الآخرين صوتياً، فكل ما يقولونه من خلال نبرة صوتهم "انتظر لحظة! حاول فقط أن تثيرني". أو "حاول أن تقول شيئاً لا يعجبني، وانظر كيف سأقرعك بكلماتي!" فنبرات صوتهم تثير لدى الآخرين شعوراً متحفزاً، لأن هناك من يتحداهم بلا سبب على الإطلاق، ورغم أن هذه النبرة يمكن أن يكون بها شيء من الأنين، إلا أنها تفضي إلى أن يعتقد الآخرون أنك متضايق منهم.

وتلك الطريقة في الكلام يشار إليها في بعض التجمعات الاجتماعية على أن أصحابها ذوو "موقف" "موقف متشدد" ينعكس في سلوكهم السيئ. ودائماً ما يكون أصحاب هذا الصوت في جدال مستمر مع

الآخرين، وتدل نبرة صوتهم وكأنهم فى صراع مستمر، فإذا لم يوافقهم أحد على ما يقولونه، يساورهم الشعور بأن الآخر مخطئ، بمعنى أن ما يقولونه من خلال نبرة صوتهم المتحفزة هو: "لا تحاول أن تتحدثنى - أنا أعلم كل شئ! فإما أن تتبع طريقى أو فلتفارقنى!".

ويعانى هؤلاء من نار لفظية دائمة بداخلهم، فإذا شاهدوا شيئاً لا يعجبهم، فالنار جاهزة للانطلاق فى أى لحظة عبر أفواههم لتحرق كل من حولهم وأى شئ فى طريقها، وأفضل نصيحة أقدمها لك عند تعاملك مع هذا الشخص صاحب تلك النبرة أن تبقى بعيداً عنه بقدر المستطاع؛ لتتجنب حروقاً لفظية من الدرجة الثالثة.

#### ١٥- النبرة المتقطعة غير المترابطة

الشخص الذى يتحدث بتلك النبرة يكون من النوع غير المرن، وصعب الإرضاء، وبالغ التعصب، ويعتقد أنه على حق دائماً؛ إذ إنه يصر على رأيه ولا يسير مع التيار، وتصبح مساومته.

فهو مثل المدرس الذى يدرس للصف الأول أو الثانى، ويتحدث مع الأطفال فى جمل قصيرة وبسيطة، وفى الغالب إذا استمعت إلى هذا الصوت، فإنك تعود بالذاكرة إلى أيام المدرسة الابتدائية. لا يوجد شخص ناضج يرغب فى أن يتحدث إليه أحد وكأنه طفل، ولكن لسوء الحظ، فإن هؤلاء المتحدثين أصحاب النبرة المتقطعة لا يدركون أن لهجتهم هجومية لأى شخص فوق سن الخامسة.

وقد حدث هذا مع أحد زبائنى، وهو رجل أعمال ناجح جداً جاءنى فى استشارة، وفى غرفة الانتظار تقابل مع إحدى عميلاتى، وهى ممثلة رائعة كانت قد جاءت مبكرة عن موعدها، وتحدث الاثنان لفترة طويلة حتى جاء وقت دخول رجل الأعمال إلى مكتبى.

وكان أول شيء قاله لي بعد أن أمضى وقتاً يتحدث مع الممثلة : "كم هذا محزن، إنها سيدة متعنتة ! يا للخسارة إنها تبدو مثل الشخص المتعنت، صعب الإرضاء، فكل ما تريده دبوساً للشعر وزياً ذا رقبة عالية، حتى تؤدي الدور بصورة شيقة. عندما رأيته ظننت أنها رائعة، ولكن بعد أن تكلمت، شعرت بأنها تتعالى عليّ وكأنني أقل منها".

لقد كان ما يقوله هذا الرجل عن هذه الممثلة صحيحاً بنسبة ١٠٠٪، فقد عبر صوتها عن هذا كله، ولو علمت مدى نجاح وروعة هذا العازب لتغير أسلوبها معه، ولكنني سعيدة لأنها كشفت عن شخصيتها الحقيقية قبل أن يحدث أى شيء، لقد قرأ شخصيتها بصورة جيدة، إذ كانت سيدة متعنتة ومسيطرة، وأدرك هو كل ذلك من لهجتها المتكلفة، والمتقطعة وغير المترابطة.

## ١٦- أصحاب المشكلة الأنفية ذوو الفم المغلق

أصحاب الأنفية ذوو الفم المغلق يغضبون ويتحكمون ويشكون على نحو أكبر من الأنفيين غير مطبقي الفم، وبالرغم من أن النوع الأخير يمكنه أن يحول مشكلة أنفيته إلى دعوة إلى الفكاهة، إلا أن الأنفى ذا الفم المطبق لا يمكنه القيام بذلك، لأنه يعاني من ثورة غضب أكبر.

وقد قالت نينا فوس الحائزة على جائزة أفضل ممثلة إنها عندما تقوم بتدريب ممثل أو ممثلة على دور بفيلم ، فأول سؤال تطرحه عليه إذا لاحظت إطباقاً محكماً لفكه السفلى : "أى من والديك تشعر نحوه بغضب أكثر ولماذا؟" وغالباً ما تصيب المؤدى (الممثل) بصدمة، ويستمر فى الدفاع وينكر تماماً ، محاولاً خلق مشكلة لا أساس لها من الصحة. ولكن بعد ذلك، يعترف والدموع تملأ عينيه، وربما ينهار ويبداً فى قص أعوام من المشاعر والغضب المكبوت نحو أحد الوالدين، أو نحو شخص ما سم حياته.



وفى الواقع ينتج عن انقباض الفك، والفم المطبق أثناء الحديث والأنف، أننا ننظر إلى هذا الشخص على أنه متعنت ومن النوع المتشدد، وغالباً ما يكون هذا تفسيراً دقيقاً للملامح شخصيته.

## ١٧- أصحاب النبزة المملة، الخالية من أى روح

نراهم دائماً مكروهين، ولا يعباون بالآخرين، ومنعزلين، ومتحفظين، ولا يبدون اهتماماً أو عطفاً تجاه أحد، وهذه الاستنتاجات لا تبتعد تماماً عن الحقيقة، فهم لا يتعاملون مع عواطفهم، لأنهم يبقون على مسافة عاطفية بينهم وبين الآخرين، خوفاً من أن يقتربوا أكثر.

وهذه الحالة تعكس إحباطاً أو حزناً داخلياً، وتلك الشخصيات تبقى الآخرين بعيدين عنهم؛ لأنهم أيضاً يقللون من شأن أنفسهم، ويخافون أن يكتشف الآخرون ذلك، كما أنهم يخشون أن يقحمهم أحد فى مسألة عاطفية، فلا يستطيعون استخدام نبزة صوت متعاطفة، فيبتعد الأشخاص عنهم.

والحديث مع إحدى تلك الشخصيات يجعلك تظن أنك ربما حصلت على رد فعل ما منهم، ولكن لن يحدث هذا أبداً، فعادة، يصاب الذين يحاولون ذلك بالإحباط والحنق الشديد، وربما يتولد إحساس بالرفض وعدم القبول إذا تكلمت معهم، ويكون ذلك صحيحاً إذا حاولت أكثر من مرة أن تتواصل مع هذا الشخص. اعلم أنك لن تصل إلى شيء معه، وقد يؤدي ذلك إلى سوء تفاهم بينك وبينه؛ لأنه من الصعب جداً على مثل هؤلاء الأشخاص أن يفهموا رسالتك، وهم لا يقحمون مشاعرهم فى نبرات أصواتهم، وبالتالي، لا يستطيع الآخرون فهم نبرات أصواتهم غير الودود والتي من المفترض أن تعطى لهذا التواصل معنى خاصاً.

"إنه غريب. أنا لا أحبه. هل أنت متأكد أنه طبيعي ويتنفس وليس جثة؟ أنا لا أعرف شعوره نحوى وكأننى أتحدث إلى الحائط".

تلك كانت بعض التعليقات التى سمعها جون عن نفسه عندما كان فى الحمام. كان جون يمتلك شركة، والمشكلة الأساسية التى كان يواجهها هى الموظفون، فما من أحد يحبه، ولم يكن يعلم السبب، ولكن ذلك الحديث الذى استمع إليه صدمة كان بمثابة شىء فتح عينيه على إدراك السبب وهى نبرة صوته المملة.

يثير الأشخاص الذين يتحدثون بنبرات صوت مملة خالية من الروح غضب الآخرين، فلا تستطيع التواصل معهم؛ لأنهم يستنزفون طاقتك، كما لا تجد منهم أى رد فعل، فعندما تبدأ وتبذل مجهوداً للمبادرة بحوار معهم ولا تحصل على أى رد فعل، فإن هذا يشعرك بالضيق وبأنك أهدرت طاقتك.

عندما تكون وسط هؤلاء وتحاول أن تبدى وداً أكثر، لتحصل على أى نوع من ردود الفعل، فإنك تشعر بأنك أجهدت بشدة. ومفروض وملئ بالغضب، لأنك لا تحصل على شىء.

فإذا كان هناك شخص تعرفه يتحدث معك بنبرة حيوية وملينة بالود، وفجأة استخدم نبرة صوت واحدة مملة، فستصبح متأكداً من أن هناك شيئاً خطأ، ومن المحتمل أن يكون هذا الشخص متضائفاً منك أو من شىء ما فى حياته، أو يشعر بالإحباط.

هناك دائماً نص مخفى ملئ بالكراهية وغير مكتوب إذا كنت تتواصل مع نبرة صوت مملة، وهذا بسبب غضب دفين، فتلك الشخصيات عدوانية - سلبية تخفى الكثير من المعلومات، وليست مستعدة لتقديم المساعدة.

وغالباً ما يساء فهمهم، لأنهم لا يستطيعون أن ينقلوا ما يريدون قوله، فيبدون وكأنهم غير أمناء وجبناء.

## ١٨- النبذة اللطيفة الحلوة

أصحاب هذه النبذة ذوو وجهين يقولون شيئاً ويعنون شيئاً آخر. لقد كانت لورا صاحبة صوت لطيف وحلو، حتى إنها فى كل مرة تتحدث فيها يمكن أن تصاب بغيبوبة سكر، فصوتها الغنائى يحمل نبرات ساحرة وملينة بالكلمات الرائعة.

فهى تعتمد أن تبدو وكأنها موظفة مخلصه فى العلاقات العامة فى إحدى الشركات لتطعن زملاءها من الخلف، وذلك فى كل فرصة تتاح لها، لم يتحملها البعض وشكوها إلى رب العمل، ولكنه أيد موقفها، حتى ظهر له الأمر جلياً فى النهاية، لقد آذت لورا رئيسها بالاستيلاء على أكبر عميل له. حيث أخبرته أن بإمكانها القيام بهذا العمل أفضل وبسر أرخص. ولقد تركت عملها فى الشركة بالعلاقات العامة، وذهبت إلى العميل الأفضل. الذى سرعان ما اكتشف أساليبها الاستغلالية وطردها.

من الصعب الوثوق فى شخص يبدو لطيفاً دائماً، فقد تشير أصوات من هم على نمط هذا الشخص ذات النبرات العالية إلى غضبهم الداخلى، ومن خلال عملى رأيت الكثير من هذه الشخصيات ومررت معهم بتجارب غير سارة، وأؤكد لكم أنهم بالفعل يملكهم الغضب.

إنهم عدوانيون وسلبيون، ينقلبون عليك فى أى لحظة، ولا يمكن الوثوق بهم. لأنهم ببساطة ليسوا حقيقيين؛ فليس من الطبيعى أن تكون سعيداً فى كل الأوقات، ولطيفاً وودوداً، فهناك فيض كبير من المشاعر، الذى لا يعمل على وتيرة واحدة. حتى لو كانت هذه الوتيرة لطيفة.

وتلك كانت حالة لورا التي نجحت بأسلوبها المعسول ونبرتها الحلوة فى جذب صاحب العمل إلى صفها، إذ تنجز أعمالاً قليلة للغاية، ولكنها تؤكد دائماً بأسلوبها المعسول أنها موظفة مخلصه، وفى نفس الوقت تسرق أفضل عملائه.

لذا إذا استمعت إلى هذا الأسلوب الحلو المعسول، فافتح أذنيك - هناك نار بانتظارك داخل هذه الغلاية، أنصت جيداً إلى الرسائل ذات المعنيين والأساليب الملتوية، فما تسمعه لن يكون هو الذى ستمر به أو تجربته. تأكد من أن المشاكل فى طريقها إليك.

#### ١٩- ارتفاع نبرة الصوت مع نهاية العبارات

يبدو صاحب هذا الأسلوب الصوتى وكأنه يطرح سؤالاً، حتى وإن كان يخبرك باسمه، فيبدو وكأنه يطرح سؤالاً: "مرحباً. أنا ماري جونز؟ أنا من مدينة كانساس؟" وغالباً تكون النساء هن صاحبات تلك النبرة أكثر من الرجال. لأنهن يترددن ولا يشعرن بالأمان أو يثقن فى أنفسهن. فكأنهن يصرخن فى المستمع بأنهن ليس لديهن ثقة بالنفس.

لقد كان لدى عميلة تعمل فى شركة منذ ١٢ عاماً، ودائماً ما تفوتها الترقية ولم تكن تعرف السبب، وأخيراً، أشار عليها أحدهم بزيارتي، وعندما جاءت علمت السبب، فرغم إدراكها لطبيعة شركتها جيداً، وكذلك المتوقع من وظيفتها، بدت وهى تتكلم خلال هذا اليوم وكأنه أول يوم لها فى وظيفتها، فمن الناحية العملية، بدت كل كلمة تخرج من فمها وكأنها تستأذن أو تسأل سؤالاً، وبينما نتحدث، أخبرتنى على حين غرة بأنها لم تكن متأكدة من أن بوسعها تحمل المسؤولية والعمل لساعات طويلة. لقد كانت تحب الشركة وبالتأكيد تسعى لزيادة دخلها، ولكنها لم تكن على يقين من أنها مستعدة للتقدم أم لا.

لقد كانت أمّاً لأطفال تربيتهم بمفردها، مما سيحملها مسؤولية أكبر وبالتالى تحدياً أعظم، ولقد عكست نبرتها التى ترتفع مع نهاية الجملة وتساؤلاتها شكوتها النفسية بخصوص عملها.

ولكن بمجرد أن نتناقش فى قضايا أخرى خلال جلستنا، تتغير نبرة الصوت تماماً، إذ أصبحت منخفضة، وهذا يعكس ثقة أكبر بالنفس، وبالتالى لم تعد نبرة صوتها التساؤلية عالية، ولقد شعرت بثقة أكثر فى التقدم بوظيفتها، وتقبلت المسؤولية الأكبر، مما دفعها لاستئجار مربية للعناية بأطفالها.

ليس كل من يتحدث بنبرة صوت عالية مع نهاية الجملة يشعر بعدم الأمان أو يعانى من عدم تقدير ذاته، فلعله اعتاد طبقة الصوت التى كان يستخدمها وهو مراهق وفى بداية شبابه، وما من عيب فى ذلك. إنها مثل الحديث بلغة أجنبية شبابية تجعل الشباب يشعرون بالانتماء للمجموعة، ولكن إذا تحدث الشخص بهذه النبرة خارج مجموعة قرنائهم، فستواجهه مشكلة ما.

## ٢٠- أصحاب الصوت البطئ والمتعمد

مثلهم مثل الأشخاص الذين يتحدثون بسرعة عالية، فالمتحدث ببطء يكون واعياً تماماً بشعور الآخرين، لأنه يعانى من عدم تقديره لذاته تقديراً جيداً، فبطؤه فى الحديث وتعمره ذلك يعود لعدم رغبته فى الوقوع فى الخطأ؛ ولكن ربما يكون مغروراً، ويتكلف فى نطق الكلمات، ويبدو صوته وكأنه يريد التأكيد من أن المستمعين سيتلقون كل المعلومات.

ورغم ملاحظته أن من حوله ساورهم الشعور بالملل وبدأوا فى تغيير اتجاه عيونهم، إلا أنه يتجاهل ذلك ويستكمل الحديث، وهو بذلك يبعدك عنه. لأنه أنانى ومستغرق فى نقل رسالته إليك ولا يعبأ بك أو بتعبيرات

وجهك أو جسدك، إنها رحلة لإثبات القوى - أسلوب وقح وعنيف في تجاهل التفاعلات البشرية، وتصرف ملئ بالكراهية.

تلك الشخصيات بداخلها حزن داخلي وغارقة في ذواتها، ولقد ربطت الدراسات العاطفية واللغة بين الحزن والحديث البطئ.

من المهم ألا نخلط بين هذا الأسلوب في الحديث وبين الطريقة التي يتكلم بها الجنوبيون الذين يتحدثون على نحو أبطأ من باقي الأقاليم، لأنهم يمضون وقتاً أطول في نطق الحروف المتحركة، وستعرف الفرق عندما تشعر بالضيق وعدم الراحة إذا تم تجاهلك. وعندما لا يعبأ أو يهتم بك شخص ما.

من المهم ألا نصف شخصاً يعاني من حالة عصبية أو يتحدث بصورة بطيئة بسبب تعاطيه بعض الأدوية بأنه من أصحاب الصوت البطئ والمتعمد، ولكنه حالة مؤقتة.

### اجعل صوتك ينقل الرسالة الصحيحة

بالرغم من أن نبرة صوتك تعكس شخصيتك، فهناك الكثير من المواقف التي ينقل فيها صوتك الرسالة الخطأ، وربما لا تملك تلك الصفات السلبية على الإطلاق، ولكن في الواقع، فإن لديك نوعية صوت معينة تعطي الآخرين الانطباع السلبي عنك.

يمكنك أن تتعلم كيف تضبط صوتك على النبرة الصحيحة، لتكون ذا نبرة واضحة وثرية، عليك أن تتعلم أن تكون أكثر حماساً، ومرتبطة نفسياً وعاطفياً مع من تتعامل معه؛ حتى يراك من حولك بأفضل صورة ممكنة، وهذا سيجعلك إلى إبداعك في عملك وفي حياتك الاجتماعية.

والآن بعد أن درسنا الشفرة الصوتية، فلننتقل إلى شفرة لغة الجسد.



## الفصل السابع



### فهم شفرات لغة الجسد

شفرات لغة الجسد هي عبارة عن مجموعة من الحركات، والإيماءات وطرق الكلام المميّزة التي ترسل رسالات محددة في مواقف وظروف مختلفة، فإذا أنصت جيداً إلى الناس وراقبت حركات أجسادهم وتعبيرات وجوههم، فسوف تتعلم الكثير، سوف تتعلم إذا ما كانوا يكذبون عليك أم يقولون الحقيقة، وإذا ما كانوا يحبونك أم لا، وإذا ما كانوا يعنون ما يقولونه ويقولون ما يعنون أم لا.

في هذا الفصل، سوف أساعدك على أن تتعلم بعضاً من هذه الحركات وما تعنيه بعض الحركات، والوقوفات والجلسات، أو الأوضاع.

### فحص شفرات لغة الجسد

لكي تحدد ما يريد شخص ما إبلاغك إياه بالتحديد من خلال لغة الجسد، يتعين عليك أن تبحث أو تدرس عناصر متعددة للكيفية التي يتحرك بها هذا الشخص، وكذلك الطريقة التي يعبر بها عن نفسه.



- ١- هل يميل إليك هذا الشخص عندما يتحدث أو ينصت إليك؟
- ٢- هل يبتعد عنك أو يقترب منك عندما يتحدث أو ينصت إليك؟
- ٣- هل يغزو الشخص عالمك ؟
- ٤- أو هل يحتفظ بمسافة كافية تبعد بينك وبينه ، ويقف بعيداً جداً عنك؟
- ٥- هل يحرص على أن تكون بينك وبينه مسافة كبيرة؟
- ٦- هل يعقد ذراعيه؟
- ٧- هل هذا الشخص من النوع المتململ؟
- ٨- هل يتقدم إلى الأمام ويرجع إلى الخلف بينما هو يتحدث إليك؟
- ٩- هل يضرب بقدمه ضرباً خفيفاً على الأرض أثناء التحدث إليك؟
- ١٠- هل تفرقع أصابعه؟
- ١١- هل فى طريقة وقوفه أو جلوسه نوع من الصلابة والصرامة والتكبر؟
- ١٢- أو هل طريقة وقوفه أو جلوسه فيها نوع من الهدوء والاسترخاء أو العصبية والانفعال؟
- ١٣- هل مزاجه هادئ ومستقر؟
- ١٤- هل يقلد هذا الشخص لغتك الجسدية ؟
- ١٥- هل يمشى مسترخياً ويتعثر فى مشيته؟
- ١٦- هل يمشي بسرعة وباندفاع قوي إلى الأمام؟
- ١٧- هل يبدو هذا الشخص مُتكلفاً؟
- ١٨- هل هو شخص قليل الحركة؟

- ١٩- هل طبيعته في التحرك أثناء التعامل مع الآخرين منغلقة وانطوائية؟
- ٢٠- أو أن طبيعته منفتحة ومرحبة أو اجتماعية؟
- ٢١- هل يتحدث إليك وهو يبعد رأسه وجسده بعيداً عنك؟
- ٢٢- هل يسند هذا الشخص رأسه إلى يديه بينما يتحدث أو ينصت إليك؟
- ٢٣- هل يميل إلى الأمام ناحيتك عندما ينصت إليك؟
- ٢٤- هل يقف على قدم واحدة؟
- ٢٥- هل دائماً ما تكون رابطة عنقه غير مربوطة بإحكام؟
- ٢٦- هل يميل برأسه إلى الجانب عندما ينصت إليك؟
- ٢٧- هل يهز رأسه بطريقة عصبية ولا يلتفت إلى الشخص الذي يتحدث معه؟
- ٢٨- هل يخفض أو يحنى رأسه؟
- ٢٩- هل يبعد رأسه عن كتفيه؟
- ٣٠- هل يندفع برأسه بحركة مفاجئة إلى الوراء؟
- ٣١- هل يهرش رأسه، وهو يتحدث إليك، خاصة مقدمة رأسه؟
- ٣٢- هل يعرق هذا الشخص كثيراً؟
- ٣٣- هل يهز كتفيه تعبيراً عن الاستهجان أو اللامبالاة؟
- ٣٤- هل يضع يديه على خصره؟
- ٣٥- هل يفتح ذراعيه؟
- ٣٦- هل يوميء بسرعة وعنف؟

- ٣٧- هل يستخدم ذراعيه قليلاً أثناء الحديث ؟
- ٣٨- هل يلمس نفسه أثناء التحدث إليك ؟
- ٣٩- هل يومئ ناحية جسمه وهو يتحدث إليك ؟
- ٤٠- هل يقرص أو يفرك أنفه أثناء الحديث ؟
- ٤١- هل يفرك عينيه ؟
- ٤٢- هل يفرك / يهرش رقبته ؟
- ٤٣- هل يعتمد إخفاء يديه أثناء الحديث ؟
- ٤٤- هل يطبق قبضتي يديه على بعضهما البعض ؟
- ٤٥- هل حركات يديه متقطعة وسريعة أو عنيفة ؟
- ٤٦- هل يشير بإصبعه أثناء الحديث ؟
- ٤٧- هل يبقى هذا الشخص يديه مطويتين أو في حالة انثناء ؟
- ٤٨- هل تكون راحة يديه مكشوفة وظاهرة ؟
- ٤٩- هل يُشبك يديه بإحكام أثناء الحديث ؟
- ٥٠- هل يستخدم يديه قليلاً أثناء الحديث ؟
- ٥١- هل حركات يديه زائدة أو مبالغ فيها ؟
- ٥٢- هل يعبث هذا الشخص أو هل تعبث هذه السيدة بشيء من المجوهرات التي ترتديها، أو هل يعبث هذا الشخص في شعره وهو يتحدث ؟
- ٥٣- هل يقضم أظافره أو تقرقع أصابع يديه ؟
- ٥٤- هل يعبث هذا الشخص بإبهام اليد، أو يحرك أصابعه بشكل متكرر؟

- ٥٥- هل حركات اليدين قوية ومدروسة أو متعمدة ؟
- ٥٦- هل يشبك هذا الشخص أو يلامس أطراف أصابعه أثناء الحديث ؟
- ٥٧- هل يلمسك كثيراً وهو يتحدث إليك ؟
- ٥٨- هل لا يلمسك أبداً ؟
- ٥٩- هل يتميز بلمسة أقوى مما ينبغي ؟
- ٦٠- هل يضافحك بقوة وثبات ملحوظين ؟
- ٦١- هل يمتلك هذا الشخص طريقة مصافحة مبالغ في قوتها ؟
- ٦٢- هل يضافحك بصورة ضعيفة ؟
- ٦٣- هل قدماه دائماً ما تكونان ثابتتين تماماً على الأرض ؟
- ٦٤- هل يضع قدميه في مقابل وجهك عندما يتحدث إليك وهو جالس ؟
- ٦٥- هل يهز قدميه عندما ينصت أو يتحدث إليك ؟
- ٦٦- هل يلف إحدى قدميه على الأخرى ؟
- ٦٧- هل يغلق أو يضم كاحليه أثناء الجلوس ؟
- ٦٨- هل يبعد ساقيه عن بعضهما البعض أثناء الجلوس ؟
- ٦٩- أو هل يشبك ساقيه ؟
- ٧٠- هل يضع إحدى ساقيه على الأخرى بحيث تكون ركبتاه متشابكتين ؟
- ٧١- هل يُربت هذا الشخص على فخذه مراراً وتكراراً أثناء الحديث ؟
- ٧٢- هل يضع إحدى ساقيه على الأخرى ؟
- ٧٣- هل يمدد ساقيه ويبعدهما عن بعضهما البعض ؟

- ٧٤- هل يقف على ساق واحدة ؟
- ٧٥- هل يمشى بخطى بطيئة ؟
- ٧٦- هل ينظر إلى أسفل أثناء المشى ؟
- ٧٧- هل يمشى وهو رافع ذقنه ، ويؤرجح ذراعيه بطريقة مبالغ فيها ؟
- ٧٨- هل يمشى بتروؤ وثبات ؟
- ٧٩- هل يمشى خائفاً ، كما لو كان يمشى على قشر البيض ؟
- ٨٠- هل يمشى بخطى سريعة ؟
- ٨١- هل يمشى على أطراف أصابع قدميه ؟
- ٨٢- هل يتسم هذا الشخص بحركات أذرع قوية وآلية ويسير فى خطوات قصيرة ؟
- ٨٣- هل يتحدث وهو يمشى بسرعة ، إلا أنه فى نفس الوقت مرفوع الرأس يهز ذراعيه بطريقة هادئة وبسيطة ؟
- ٨٤- هل يرتدى هذا الشخص زياً عتيقاً ( لا يساير الموضة ) ؟
- ٨٥- هل يُعد غير مهندم فى ملابسه وشكله ؟
- ٨٦- هل يرتدى ملابسه على أحدث موضة ؟
- ٨٧- هل يرتدى ملابس مثيرة أو فاضحة ؟
- ٨٨- هل يرتدى ملابس ذات ألوان فجة وتصميمات جريئة أو وقحة ؟
- ٨٩- هل يرتدى ملابس ذات ألوان معتمة وتصميمات مملة ؟
- ٩٠- هل ينتهج أسلوباً متحفظاً ( محتشماً ) فى ارتدائه للملابس ؟
- ٩١- هل هو متزمت فى ملابسه ( يزررها ويحكمها أكثر مما ينبغى ) ؟

- ٩٢- هل لا يجيد اختيار الزي المناسب فى الوقت المناسب ؟
- ٩٣- هل هذا الشخص متأنق ويجيد اختيار ملابسه فى المناسبات المختلفة ؟
- ٩٤- هل لا تميل أحوال وعادات هذا الشخص إلى النظافة المفضية إلى الصحة ؟
- ٩٥- هل هو مهتم جداً بالنظافة ؟
- ٩٦- هل يختار الشكل المناسب لتصفيف شعره ؟
- ٩٧- هل يغير دائماً لون وطريقة تصفيف الشعر ؟
- ٩٨- هل يرتدى شعراً مستعاراً أو يقوم بتصفيف شعره على أحد الجانبين، محاولاً بذلك أن يخفى الصلع الذى فى رأسه ؟
- ٩٩- هل هذا الشخص موسوس (أى يبالغ ويدقق بشدة فى نظافة الأشياء من حوله ؟)
- ١٠٠- هل تضع هذه السيدة الكثير أو القليل من مساحيق التجميل ؟

عندما تقرأ هذا الفصل، ستكتشف معنى ما سبق، وستدرك مدى ارتباطه بملامح شخصية الفرد.

### قراءة لغة جسد المشاهير

فى مؤتمر صحفى عقده السيناتور جون ماك كين بمصاحبة جورج بوش. قال إنه سيؤيد الرئيس فى انتخابه لفترة رئاسية جديدة، ولكن على الرغم من ذلك كانت لغة جسده تقول أو تعبر عن شىء مغاير تماماً؛ فقد كانت تعكس مشاعر الألم والمرارة التى لا يزال يكتنحها بداخله تجاه

الرئيس بوش، وقد استشفت وسائل الإعلام ذلك وكانت تحاول باستمرار أن توضح التناقض بين لغة ماك كين الجسدية وبين كلماته؛ فقد لوحظ عليه التوتر والحدة من وجود الرئيس بوش، فلم يكن ذلك الشخص الهادئ دائماً. ولأننا نشاهد الأحداث العالمية وقت حدوثها، فقد أصبحنا على نفس مستوى ذكاء وسائل الإعلام والإعلاميين.

منذ عدة سنوات، كتبت مقالاً لمجلة كوزمو بوليتان (عالمية) حلت خلال سلسلة من الصور لمجموعة من الأزواج المشهورين لتحديد أى من الأزواج سوف يستمران مع بعضهما البعض، معتمدة فى ذلك على لغة الجسد الواضحة فى الصور، وكانت هناك صور خاصة بالمثل جيم كارى وزوجته لورين هولي، وصور خاصة ب برونك شيلدز المثلة وزوجها أندريا أجاسى لاعب التنس، وصور للممثلة بامبلا أندرسون وزوجها الموسيقى تومى لى. وإليك ملاحظته :

كانت لورين هولي تمسك بيد جيم كارى بطريقة تعبر ببساطة عن انتهاء العلاقة الحياتية بينهما؛ فقد كان هناك كثير من التوتر العضلى فى ذراعيها ويديها بينما كانت تمسك بيد زوجها، فى حين إن جيم كان لا ينظر إليها، ولكن ينظر إلى الكاميرا فى اتجاه المعجبين به، فلم يبد أن هناك أى نوع من الاتصال والانسجام بينهما. فى الواقع، لم يمل كارى بجسده ناحيتها قط؛ فقد كانت هناك حدة وتوتر واضحان جداً بينهما، لذلك لم أندش عندما علمت بانفصالهما.

وهناك أيضاً حدة جسمانية وتوتر ملحوظان بين أندريا أجاسى وبرونك شيلدز، والتناقض أو التعارض واضح جداً بين هذه الصور مع شيلدز والصور الخاصة بأجاسى مع حبيبته الجديدة لاعبة التنس شتيفى جراف، حيث يظهر كل واحد منهما فى حالة هادئة ومستقرة مع تقارب جسديهما من بعضهما البعض، مما يشير إلى ارتياح وتوافق كبيرين بينهما.

وفى بداية العلاقة بين باميلا أندرسون وتومى لي كانت الصور تعبر عن توافق وانسجام تامين ؛ حيث إنهما كانا متقاربين جداً من بعضهما البعض فى الصور، ولقد انصب اهتمامى عند مشاهدة هذه الصور على ما إذا كان هناك أى شىء يمكن ملاحظته عندما بدأت درجة حرارة حبهما فى الانخفاض، ولكن لم يكن هناك شىء ملحوظ، وربما يكون انفصالهما للمرة الثانية بعد علاقة تحولت إلى عنف ونزاعات فى صالح كل منهما.

عندما تنظر فى المرة القادمة إلى صحيفة إعلانات، حاول أن تدرسها بعناية، ولكن بوجهة نظر مختلفة. حاول أن تدرس الحركات والأوضاع الجسمانية للأشخاص، فما تلاحظه سوف يخبرك بالكثير والكثير عن كيفية شعور الناس بالفعل تجاه بعضهم البعض.

حاول أن ترى المسافة التى تبعد بين زوجين واقفين إلى جانب بعضهما البعض، ولاحظ وضع يديهما، وذراعيهما، وساقيهما. هل يميلان إلى بعضهما البعض (كأن يتكىء أحدهما على الآخر مثلاً) ؟ هل يبدو عليهما التوتر أو الارتياح ؟ هل يقفان جنباً إلى جنب، أو أن أحدهما فى مقدمة الآخر ؟ إذا نظرت بعناية، سوف تجد الكثير من المعلومات، وسوف تكتشف أن ما يقرأ وما يسمع ليس بالضرورة أن يكون صحيحاً أو حقيقياً حتى ولو كان الأزواج المشاهير أو المتحدثون بأسمائهم قد قاموا بالتأكيد على شىء ما لمرات عديدة، فسوف تجد أن العكس هو الصحيح.

أكدت مقدمة البرامج الحوارية السابقة كيثى لي جيفورد على أنها سامحت زوجها فرانك جيفورد على خداعها وهو ما يعد مغايراً للواقع ؛ حيث لوحظ عليها وهى تجلس بجانبه خلال إحدى المقابلات مع ديان سواير. التحدث بلهجة فيها شىء من العنف، كانت تعض على شفتيها. وبتوء ذقنها بارز إلى الأمام فى موقف عدائى، واتسمت تعبيراتها الصوتية بالحدة التى كانت تتعارض بشكل كبير مع كلماتها الرقيقة المتسامحة التى أرادت أن يصدقها العامة.



كذلك تعارضت كلمات فرانك مع ما أصدره جسده من إشارات، فقد رفض أن ينظر إلى كيثنى، وقد بدا عليه تجمد المشاعر، ولم يتبادل معها إيماءات الحب، وكانت رسالته تقول : "إننى غاضب، وقد لاقيت ما فيه الكفاية من كيثنى التى جعلتنى ( أدفع ثمن) حماقتى بإذلالى ومعاقبتى أمام العامة".

### الجسد لا يكذب

يخبرك جسمك بالكثير جداً عن نفسك وعن الآخرين، فالإيماءات، وأوضاع الجسم والحركات تعنى شيئاً ما ؛ لأن هذه الإشارات هى محاولة لإظهار المشاعر الدفينة وإخراجها إلى السطح. فى الواقع، توضح الدراسات أنه إذا حاولت أن تخفى مشاعرك، فسوف يرتفع ضغط الدم لديك.

وكما تعلمنا فى الفصل السابق، فإن كل إيماءة وحركة تعتبر رسالة واضحة تعبر عن مشاعرك، وإذا ما كنت تعلمها أم لا، فيمكن للغة الجسد أن تعزز أو تتعارض مع الرسائل الشفهية؛ لأن جسم الشخص يفصح عن مشاعره الحقيقية. لقد أفصح الرئيس الأمريكى السابق نيكسون عن مشاعره من خلال لغة جسده، فقد أوضح للآخرين أنه لم يشعر بالارتياح عندما تم توجيه سؤال صعب إليه؛ حيث قام بالالتفات برأسه وجسمه بعيداً عن أى شخص يمكن أن يسأله مثل هذا السؤال، فقد كان يبعد نفسه ببساطة عن السائل، مما جعله يظهر وكأنه شخص غير جدير بالثقة، فبملاحظة لغة جسده عرف الناس أن هناك شيئاً ما لم يكن صحيحاً، يريد إخفاءه.

منذ عدة سنوات، كنت أعالج ماريما، وهى طفلة تبلغ من العمر خمسة عشر عاماً وقد تأثرت بها بشكل كبير، ففى خلال الجلسات العلاجية،

ذهلت ليس فقط من ذكائها، ولكن أيضاً من حركات ذراعيها ويديها المدروسة والمتروية، وكان هذا دليلاً على الشعور الإيجابي بالثقة في النفس .

وقد تغير كل ذلك عندما حضرت والدتها إحدى الجلسات معها، وكان ماريّا قد تحولت إلى شخص مختلف، فقد اختلف وتغير سلوكها، حيث تدل رأسها على صدرها، ولم تستطع التطلع بعينيها في عيني أو في عين أمها، حيث جلست وهي واضعة يديها المطويتين على ركبتيها.

لقد أشفقت على ماريّا؛ لأنني عرفت بالضبط ماذا كان يحدث، إذ كانت مُحرجة من وجود والدتها غير منضبطة السلوك (سلوكياتها غير أخلاقية) الشيء الذي كانت تشعر بأنه يقلل من شأنها، حيث كانت خائفة وتحاول أن تدعن لسلطة والدتها، فإذا بها تضحي بجزء كبير من ثقته بنفسها.

وعندما لفت انتباههما لذلك، عرفت ماريّا أخيراً أنها تشعر دائماً بعدم الارتياح في وجود والدتها، فهي لا تستطيع أن تكون عند حسن ظنها، والآن وعندما فهمت ذلك، وعندما فتحت قنوات الاتصال بينهما تعلمت كل من الأم والابنة أن يتعاملا مع بعضهما البعض باحترام.

### الميل إلى أحد الأشخاص أثناء التحدث إليه

عندما تحب شخصاً ما، فإنك تميل إليه، فهذه علامة على أنك تهتم به، فعندما تكون مهتماً بذلك الشخص بشكل كبير، فسوف يندفع الجزء العلوي من الجسم إلى الأمام بينما تتأخر الساقان إلى الخلف، وعندما يكون الشخص مائلاً على الجنب أثناء الجلوس، فذلك يعني أنه يظهر مشاعر الصداقة تجاهك، وعندما لا تكون مُحبباً لشخص ما، أو تشعر

بالمثل منه، أو لا تشعر بالارتياح إليه، فإنك تميل إلى الخلف، مبتعداً بجسمك عنه.

### تعد حدود المكان الذى توجد فيه

كما أن الحيوانات لديها قوانين خاصة بالبيئة التى يجب أن تتوافر للعيش فيها، فكذلك البشر، فعندما يحتل أحد الحيوانات مكان حيوان آخر، فإن الأول يشعر بأنه مُهدد وربما يقوم بالهجوم على الآخر، ونفس الشيء ينطبق على البشر، فكل ثقافة لديها قوانينها التى تُملئ وتوضح مدى القرب أو البعد الذى يجلس أو يقف على أساسه أحد الأشخاص بالنسبة للأشخاص الآخرين، ولكن إذا كنت غريباً وفى زيارة لثقافة أخرى، فقد تكون فكرة جيدة أن تألف، وأن تتبع العادات والتقاليد المحلية.

بغض النظر عن الثقافة ، فإن الأشخاص الذين يتجاوزون حدودهم المكانية إما أن يكونوا ذوى سلطة أو أنانيين ، أو أنهم لا يفقهون ما يفعلون، فعندما يقترب منك أحد الأشخاص بشدة ويبدأ فى التحدث إليك، فربما تتصرف بسلبية أو بطريقة ثورية، وربما تتراجع أو تنسحب حتى تستمحي العذر لنفسك، وربما تجد نفسك تعقد ذراعيك (طريقة لا إرادية لحماية نفسك) أو ترتد بوجهك إلى الوراء. أو تميل بذقنك على صدرك. ربما تبدأ فى ضرب الأرض بقدمك ضرباً خفيفاً، أو تتململ بقلق وعصبية، أو تغير وضعك تماماً، وربما تلاحظ أيضاً أن صوتك أصبح متوتراً وتطلب منه أن يبتعد أو يتراجع.

وقد أجريت عدة دراسات واختبارات على احتلال الشخص الحيز أو المكان الذى يوجد فيه الشخص الآخر أثناء التحدث إليه، فدائماً ما يتراجع الشخص الآخر، وذلك دليل على عدم شعوره بالراحة.

سوف يعتمد الناس فى الغالب الوقوف على مسافة قريبة جداً ، لأن ذلك يجعل الشخص الآخر على نسبة كبيرة من الوعى والإحساس بالنفس ، فالقفز إلى المكان الذى يوجد فيه أحد الأشخاص يهدد الشخص الذى يشعر بأن مكانه قد تم احتلاله من الطرف الآخر ، فربما يتراجع ذلك الشخص ، ويبدأ فى التساؤل عن نواياك ، فالوقوف على بعد مسافة قريبة جداً يضايق ويزعج معظم الناس ، بغض النظر عما يقال ، فهم لا يستطيعون طرد المشاعر السلبية التى قد تنتابهم تجاهك .

أخيراً ، فإن الاقتراب من الشخص الذى تتحدث إليه يجعل ذلك الشخص يتخذ موقفاً دفاعياً ويبدأ فى التدقيق فى نظافتك الشخصية ، مثل رائحة النفس أو رائحة الجسم ، أو ربما ينفر من رائحة جسمك أو نفسك ، من ناحية أخرى ، إذا ما اقترب منك شخص يحبك أو من المكان الذى توجد فيه وهو يتحدث إليك ، فربما لا يكون هناك أى تأثير سلبي ، لأنك ترحب بذلك الشخص وباقترابه منك .

من المهم أن تلاحظ أن الشخص الذى يشعر بالسلطة أو القوة والثقة عادةً ما يشغل مساحة أكبر أثناء جلوسه مثلاً ، فهو يفرد ذراعيه وساقيه ، بحيث يشغل بذلك مساحة أكبر ، على عكس الشخص الذى لا يشعر بالأمان أو الشخص الخائف الذى دائماً ما يعقد ذراعيه أو ساقيه فى بعضهما البعض ، وينكمش فى مكانه حتى تشعر أنه كالجنين فى بطن أمه .

### الوقوف على مسافة بعيدة جداً

أما الذين يقفون على مسافة بعيدة جداً أثناء تحدثهم إليك ، فاعلم أنهم من النوع المتكبر والمتعجرف ، أو أنهم يشعرون بأنهم أفضل منك ، فهم لا يريدون الاقتراب منك ، وربما يقفون أو يجلسون بعيداً عنك لأنهم

لا يحبونك، وربما تضايقهم أنت بحقيقة من تكون، وماذا تقول، كيف تبدو رائحتك، كيف يبدو مظهرك، وغالباً ما يشعر الذين يبعدون أنفسهم عن الآخرين بنوع من التهديد وعدم الأمان .

### تقليد الحركات

إذا أردت أن تعرف ما إذا كان أحد الأشخاص منجذباً إليك، فعليك أن تتبين ما إذا كان يقلد حركاتك، فإذا قلد أحدكما حركات وإيماءات الآخر (مثل عقد الساقين بشكل منسجم، ووضع اليدين على الذقن وتشبيك الأصابع) فذلك معناه أن أحدكما أو كلاهما يحب الآخر، حيث إن تقليد حركات الشخص الآخر يعنى أن المقلد يريد أن يكون مثل الذى يقلده لأنه يحبه .

### التقدم للأمام والرجوع إلى الخلف

يوضح هذا السلوك أن الشخص قد نفذ صبره، أو يشعر بالقلق، أو أنه يشعر بعدم الراحة، وبالتالي يلجأ إلى هذا السلوك للحد من قلقه بهذه الحركات العصبية .

وليس من الغريب أن ترى هذا السلوك فى الأطفال، خاصة هؤلاء الذين يعانون من التفرد (الاسترسال فى التخيل تهرباً من الواقع) فهذا السلوك يلجأون إليه للتخفيف من الشعور بالقلق .

وعندما يصدر من البالغين يجعل الآخرين يشعرون بعدم الراحة لأن ذلك يشتت انتباههم ويحيرهم؛ حيث إنهم يفقدون تركيزهم فيما يحاول الشخص الذى يعانى من هذه الحالة قوله .

## التململ

عندما يتحرك الناس بعصبية، فهم يخبرونك بعدة أشياء : إنهم ربما يشعرون بالعصبية والقلق، مما يشير إلى أنهم لا يريدون الوجود هناك، وربما يصاحب ذلك لُي اليدين المتشابكتين أو ضرب الأرض بالقدمين ضرباً خفيفاً، مما يعنى أنهم فى حالة قلق أو غضب شديد أيضاً، فعندما يشعر الشخص بعد الارتياح أو القلق يتجول فى المكان الموجود فيه حتى يشعر بمزيد من الراحة، أو يُنفس عن المشاعر التى بداخله.

عندما يشعر الناس بعدم الارتياح، ترتفع درجة حرارة أجسادهم قليلاً، ويبدأون فى الشعور بسخونة أكثر وشعور أكبر بعدم الارتياح، وربما يشعرون بحرارة (فى مكان ياقة القميص) وربما يتململون من رباط العنق، ويحاولون إرخاءه أو فكّه.

إذن عندما ترى شخصاً فى حالة التملل هذه، فمعنى ذلك أنه يرسل إليك رسالة مفادها أنه يشعر بالقلق وعدم الارتياح بشأن شىء ما، وربما لا يريد قول الحقيقة، أو الانتقال من البيئة التى يعيش فيها.

## إمالة الرأس

إمالة الرأس إلى أحد الجانبين يشير إلى أن ذلك الشخص مهتم وينصت جيداً إليك، فأنت بذلك قد حصلت على انتباهه الكامل لأنه يركز فيما تقول.

ربما تلاحظ أن الأطفال الصغار الذين لم يتعلموا الكلام بعد يصدر عنهم دائماً هذا السلوك (إمالة الرأس إلى أحد الجانبين) عندما تتحدث إليهم، فذلك يشير إلى أنهم منتبهون ومنصتون إلى ما تقول.

## هز الرأس هزاً عنيفاً

يميل الذين ينصتون إلى شيء لا يسعدهم أو لا يرضيهم إلى هز رأسهم بعنف بعيداً عن الشخص الآخر، ويبدو أن ذلك رد فعل تلقائي لخلق حاجز بين هؤلاء الناس وبين مصدر عدم الراحة .

## الإيماء بالرأس

أما الذين يؤمنون برؤوسهم دائماً وكأنهم يقولون نعم بذلك عندما تتحدث إليهم، فهم راضون وسعداء بما تقول، وهدفهم هو أن تشعر أنت بالارتياح، ولديهم رغبة قوية جداً في أن يحبهم الآخرون، هذه الإيماءة بالموافقة تقول "أحببني - أنا أوافقك في كل شيء تقوله، إذن عليك أن تحبني في المقابل". هم دائماً أناس خائفون أو متزعزعون يخافون من رفض الآخرين لهم.

عندما يُميل شخص ما رأسه أو يؤرجحه أو يهزه من جانب إلى آخر، فربما يعنى ذلك أنه يعبر عن شكه أو نفوره ومعارضته لما قيل له، وربما يتحرك الرأس من جانب إلى الآخر كوسيلة لمحاولة وزن أو تقييم ما قيل لذلك الشخص ، ولمحاولة معرفة الموقف الذى سيتخذه فى الرد على هذا الكلام.

## انحناء الرأس

إذا لم تكن فى احتفال دينى، أو من أحد البلاد التى تعنى فيها انحناء الرأس إبداء الاحترام، فإن تلك الانحناءة تعنى أن ذلك الشخص غير واثق فى نفسه ، أو ربما يكون غير سعيد أو مُحبط، ولا يقدر نفسه حق تقديرها.

وكما ذكرت من قبل، كانت الأميرة ديانا قد اعتادت أن تحني رأسها عندما تتحدث. ظننت في البداية أن ذلك إيماءة إذعان وخضوع، ولكنها استمرت بعد ذلك في التحدث بتلك الطريقة، مما كان يعكس حالة عدم السعادة التي كانت تشعر بها، وربما كان يعكس ذلك أيضاً شعورها بالخوف وعدم الأمان كأميرة لويلز.

### دفع الرأس للأمام

دفع الرأس للأمام يعنى أن هناك تهديداً على وشك الحدوث، وكذلك حركة نتوء أو بروز الذقن تعنى أنها حركة عدوانية تشير إلى أن الشخص مستعد لانتهاج أسلوب عدوانى لحل المشكلة التى تواجهه.

عندما يهز الشخص رأسه بعنف أو يرفعها بحركة مفاجئة ويردها إلى الوراء، فإن ذلك يعنى أنه يعبر عن ازدرائه لشيء ما أو غطرسته.

### هرش الرأس

إذا لم يكن الشخص الذى يهرش رأسه يعانى من القمل أو من عدوى القراع. فإن ذلك يعنى أنه يشعر بالارتباك والحيرة وعدم التأكد من شيء ما.

ذات ليلة، كنت أعمل مع المؤلف الموسيقى الخاص بى فى إحدى الأغاني التى كتبتها، ولاحظت أنه بدأ فجأة فى هرش رأسه فى المكان الذى يوضع عليه التاج بطريقة قوية ونشيطة، فسألته: "أتشعر بعدم الارتياح للحن الذى وضعته لخاتمة الأغنية؟"

فأجابنى: "أنت مُحقة، أريد أن أجرب شيئاً آخر مختلفاً وأكثر تأثيراً بالنسبة لنهاية الأغنية" فبملاحظتى له وهو يهرش رأسه، أدركت



أنه لم يكن متأكداً أو راضياً تماماً عما يفكر فيه ، فقد عرفت أنه أراد أن يفعل شيئاً مختلفاً لنهاية الأغنية ، ولكنه في نفس الوقت كان يفكر في أنه ربما يضايقتني إذا عبر لي عن رأيه فيها .

إليك مثلاً آخر : عندما تسأل شخصاً عن شيء ، فإنه يهرش رأسه ، وبذلك يخبرك أنه غير واثق من إجابة السؤال ، لذلك فإن معظم الأشخاص يرغبون في أن تطرح السؤال مرة أخرى بطريقة مختلفة ؛ حتى يفكروا ويفهموا جيداً ما تريد ، حيث إن إعادة إلقاء السؤال بطريقة مختلفة يعطى الشخص الوقت الكافي للتفكير في الإجابة عليه .

### هز الكتفين استهجاناً أو لا مبالاة

عندما يهز الناس أكتافهم استهجاناً أو لامبالاة ، فإن ذلك ربما يعنى أنهم لا يقولون الحقيقة ، أو لا يبالون ، ربما يقولون أيضاً : "لا نعرف ، أو لسنا متأكدين " أو " لا نصدقك " .

فالشخص الذى يكذب يتبع هذا السلوك ، فهو يهز كتفيه استهجاناً بسرعة . فى هذه الحالة اعلم أن هذه الحركة ليست متعمدة أو مدروسة ، وربما تعنى شيئاً مختلفاً تماماً عن عدم المبالاة ، فما يقوله ذلك الشخص هو : "لا أقول الحقيقة" فهذه الهزة السريعة للكتفين هى محاولة لا إرادية فى التظاهر بالهدوء والثقة ، ولكن ربما لا يكون هذا الشخص كذلك فى الحقيقة .

أما إذا رفع كتفيه دون أن يهزهما استهجاناً ، ولكن ظل رافعاً لهما ، فإن ذلك يعنى "أنا غير مؤيد" .

## وضع الجسم : هل هو وضع مستقيم أو لا ؟

وضع الجسم يعكس كيف يشعر الناس تجاه الآخرين وكذلك تجاه أنفسهم، فالشخص الذى يثق فى نفسه نجد ظهره مستقيماً، وكتفيه تميلان إلى الوراء، ورأسه منتصباً، فهذا الشخص يقف بارتياح وثقة، ويكون ثقل جسمه على ساقيه، أما إذا جلس، فسنجد ساقيه وذراعيه غير متشابكتين بل فى حالة تمدد وانفتاح.

فالشخص ذو الوضع الجسدى الواثق من نفسه نجده يشعر بالثقة والارتياح، ويستخدم ذراعيه ويديه بنشاط وقوة وحيوية وشجاعة لتوضيح وجهة نظره أو للتعبير عما يجول فى خاطره، ويحاول التركيز على غيره، وكنتيجة لذلك، فهو يفقد الاهتمام بكيفية سلوكه وتصرفاته، ويصبح مهتماً بالآخرين، ولذلك فهو انفتاحى وليس انطوائياً، وواثق من نفسه ويشعر بالأمان، وهذه هى الصفات التى تجعله أكثر انجذاباً للآخرين ويجعل الآخرين ينجذبون إليه، حيث إن حالة الانفتاح والاستقرار والهدوء والارتياح تجعل الآخرين يشعرون بالارتياح، ومن ناحية أخرى تشير الأوضاع أو الأحوال المختلفة إلى مشاعر أخرى.

### ١- الحالة الأولى : المشى متثاقلاً

عندما يكون الشخص حزيناً، فهو يمشى متثاقلاً. وكتفاه المدورتان أو المستديرتان علامة أو دليل على الاستسلام، وعلى عدم الثقة بالنفس أو الشعور بالإحباط، وذلك يعنى أنه مُثقل بأعباء كثيرة، والذى يظل على هذه الحالة ربما ينسحب من أحد المواقف أو من الحياة بوجه عام، وربما يعنى هذا أيضاً أن ذلك الشخص غير مهتم بك أو بما تقوله، ولا يندفع

بقوة إلى الأمام بل يتراجع دائماً إلى الخلف - حيث إن إظهار الهروب من المعركة هو رد الفعل المتوقع دائماً في هذه الحالة.

وعادة عندما تكون كثفا هذا الشخص مستديرتين ويبدو أنه في حالة استرخاء، يصاحب ذلك انطواء في منطقة الصدر، لأن الأعضاء الداخلية تكون مُحبطة أيضاً، حيث إنها غير قادرة على منح الدعم أو المساندة اللازمين لتمكين الشخص من الكلام بصوت مسموع.

## ٢- الحالة الثانية : الاندفاع إلى الأمام بقوة

عندما يندفع الجسم بقوة إلى الأمام مع امتداد الرقبة، تستطيع أن تكون واثقاً من أن ذلك الشخص يشعر بالغضب، وربما يكون فكه بارزاً للأمام، وربما تكون قبضتا يديه مغلقتين، وسوف يظهر عليه أيضاً قدر كبير من التوتر العضلي؛ فهذا رد فعل عدواني، ويمكنك بسرعة القول بأنه إذا ما كان في عجلة من الأمر ويمشى بسرعة مع اندفاع جسمه للأمام، فإنه بذلك غاضب جداً.

## ٣- الحالة الثالثة : الصلابة والصرامة

أما الشخص الذى يكون في حالة صرامة وصلابة أو حالة عدوانية عسكرية عنيفة تجده متشداً وغير مرن في قراراته ووجهات نظره، وهو دائماً يرى الأشياء إما بيضاء أو سوداء، ودائماً ما يكون مؤمناً برأيه فقط، وذلك يجعله متسلطاً بطبيعته.

ربما أيضاً تجد ذلك الشخص يشعر بأنه دائماً أفضل من غيره، دائماً رافعاً رأسه، وينظر إلى الناس من أعلى، وهو يقدر جداً الدقة والإتقان والمحافظة على النظام ويواجه صعوبات في مواجهة أو معاملة الآخرين الذين يختلفون معه في هذه الصفات.

#### ٤- الحالة الرابعة : التَّكَلُّف

هذا الشخص يمتلك طبعاً متكلفاً وهو دائماً على وعى تام بالآخرين الذين ينظرون إليه ، وهو من النوع الذى يمكن أن يلتقى بك ويمنحك قبلة على الخد الأيمن وأخرى على الخد الأيسر ، فقط ليلتفت حوله ويرى إذا ما كان هناك من يشاهد ما فعل .

وربما يظهر أنه متعال على غيره ، وهذا ينم عن شعور بعدم الأمان والثقة بالنفس ، فهو يتصف بالأنانية وحب الذات ، ويشعر بأن الدنيا تدور فى محوره هو فقط .

#### ٥- الحالة الخامسة : حالة الانغلاق

الشخص الذى لا يحبك أو لا يتفق معك فيما تقول سوف تجده غالباً يفعل عدة أشياء ، ستعرفها من خلال شكل جسمه ، فهو ذو شكل منغلق ، حيث تجد جذعه ورأسه منتصبين ولكن فى نفس الوقت يعقد ذراعيه ويضعهما فوق صدره ، أما إذا كان جالساً ، فربما تجده واضعاً ساقيه المتشابكتين على ركبتيه .

#### ٦- الحالة السادسة : حالة المحايمة

أما الشخص الذى لم يكون رأياً عنك أو لم يتخذ قراراً بالنسبة لأحد المواقف ، فتجده غالباً يطوى يديه أمامه إذا كان واقفاً ، أما إذا كان جالساً فتجده يطوى أو يلوى يديه ويضعهما على فخذه ، وسوف يُشبك ساقيه ويضعهما فوق ركبتيه وكأنه فى موقف من ينتظر ليرى ما سيحدث وتجده فى حالة انفتاح ، فتجد رأسه وجذعه فى حالة انتصاب وذراعيه

مفتوحتين، أما فى حالة الانغلاق، فتجد يديه على فخذه مع تشبيك الأصابع والساقين اللتين يضعهما فوق ركبتيه.

## ٧- الحالة السابعة : حالة الملل

عندما تجد الشخص يشعر بالملل أو عدم الاهتمام، فإنه سوف يستدير برأسه وجسمه بعيداً عنك، فإذا كان يميل بجسمه إلى الأمام، فسوف يرجع به إلى الخلف، وإذا كان جالساً، فسوف يمد ساقيه للأمام بدلاً من رجوعهما إلى الخلف وسوف يتخذ الجذع شكلاً أكثر انتصاباً.

وسوف تجده يشبك أصابعه ووضعا يديه على فخذه، وإذا ما أصبح أقل اهتماماً، فسوف يميل برأسه ويسنده على يديه.

عادة ما يميل الجسم إلى الخلف فى حالة الملل وتكون الساقان ممدودتين إلى الأمام، أما إذا كان الشخص واقفاً، فسوف تجد اليدين فى مقدمته، مع تشبيك الأصابع والاستدارة بالرأس بعيداً عن الشخص الآخر.

## كُن قوَى الذراعين

الطريقة التى يستخدم بها الشخص ذراعيه تخبرك بالكثير عن الكيفية التى يشعر أو يفعل بها من الناحية العاطفية، وسوف أشرح لك العديد من أوضاع الذراعين، التى سوف تُبصرُك بعض الشيء.

## ١- تشابك الذراعين

هذا موقف دفاعى يلجأ إليه الشخص عندما يشعر بعدم الارتياح أو عندما يريد أن يحمى نفسه، وربما يعنى ذلك أنه يبتعد عنك، فعندما لا يشعر شخص ما بالأمان، يحاول أن يشغل حيزاً أقل .

فإذا لم تكن درجة حرارة الغرفة منخفضة وبدأ هذا الشخص فى تشبيك ذراعيه؛ لكى يشعر بالدفء، فإنه إذ يفعل ذلك فى غير هذه الحالة ينكمش فى المكان الموجود فيه، أى يعانق نفسه، مما يعنى أنه يبعد وينأى بنفسه عن أى وضع آخر يمكن أن تعرضه عليه، هذا الموقف يمكن أن يكون مصحوباً بالعصبية والتوتر، فتشابك الذراعين ولفهما حول الجسم يعنى أن هذا الشخص يحاول إخفاء شىء ما.

ف عندما ترى شخصاً فى هذا الوضع، فمعنى ذلك أنه ينسحب. وغالباً ما تجد بعض النساء ذوات النهدين الكبيرين أو اللائى يشعرن بعدم الارتياح فى مثل هذا الوضع.

## ٢- وضع الذراعين على الخصر

عندما يوضع الذراعان على الفخذ ويكون المرفقان بارزين من جانبي الجسم، فذلك يعنى : "ابق فى مكانك بعيداً عني" أو "لا تتعامل معي الآن" فهذا كما يقول عالم علم الإنسان ديسموند موريس : "وضع مضاد للعناق" ويعتبر هذا دليلاً على الثقة الزائدة والاستقلال.

وفى أحد المواقف الاجتماعية عندما يريد شخص ما طرد شخص آخر من إحدى المجموعات، فربما يقول له ذلك عن طريق وضع ذراع واحدة على فخذ واحدة، وقد لاحظت ذلك السلوك فى إحدى الحفلات، حيث كانت هناك سيدة غيور جداً على زوجها، وفى كل مرة كانت تقترب فيها سيدة أخرى وتبدأ فى التحدث مع زوجها، كانت تحاول أن تبرز مرفق الذراع الأيمن الذى كانت تضعه على فخذها، وتستدير فجأة، بحيث تعوق السيدة الأخرى من الوصول إلى زوجها، وقامت عن عمد بضرب السيدة الأخرى بمرفقها، فهى بذلك تريد أن تخبرها بأن تبقى بعيدة عن زوجها.

### ٣- انفتاح الذراعين

تشابك الذراعين خلف الظهر يوضح الانفتاح، فالشخص فى هذا الوضع يشير إلى أنه يشعر بعدم حاجته لحماية نفسه، ففى أثناء سير أفراد العائلة المالكة البريطانية، حيثما يلتقون بعامّة الناس، نلاحظ استقامة الجذع وانفتاح الذراعين، مما يوضح أنهم فى حالة استقرار وثقة وثبات.

يمثل ذلك الموقف نوعاً من الثقة، ويتبع تلك الطريقة الجنود، حيث يشبكون أذرعهم أسفل ظهورهم عندما يؤمرون بالوقوف على راحتهم، فهم فى حالة استرخاء وانفتاح أو انطلاق وليس لديهم شىء يخفونه.

### ٤- انثناء الذراعين

فى كثير من الدول المتوسطة أو الشرق أوسطية، غالباً ما يدل انثناء الذراعين على الإعراب عن أشياء معينة خلال الحوار، كجزء من الاتصال الطبيعى بين الناس، ولكن انثناء الذراعين فى الدول الغربية ربما يعنى شيئاً مختلفاً تماماً : يعنى أن ذلك الشخص فى غير حالته الطبيعية، أو أنه منفعل جداً، أو أنه فى حالة غضب شديد.

### وضع اليدين يعبر عن الحالة المزاجية

إن الوضع الذى تكون عليه اليدين يخبرك بالكثير عن الحالة المزاجية للشخص، وإليك بعضاً من هذه الأوضاع وماذا تعنى .

#### ١- الأيدى الخفية

عندما يخفى الشخص يديه أثناء الحديث - كأن يضعهما فى جيبه، فمعنى ذلك أنه ربما يخفى معلومات قيمة، لا يريد البوح بها أو لا يريد

البوح بشيء شخصى على درجة كبيرة من الأهمية ، حيث لاحظت صديقى مارتى ذات مرة وسألته عن أحوال زوجته جينى ، فأجاب: "أوه، إنها بأحسن حال" وهو واضح يديه فى جيبه، ثم حاول أن يُغير الموضوع الذى نتحدث فيه، واكتشفت بعد عدة أيام أنه هو وزوجته جينى كانا يعانيان من مشاكل تتعلق بزواجهما كادت تفضى إلى الطلاق.

## ٢- الأيدى الغاضبة

إغلاق قبضة اليد تعنى أن الشخص لا يُصرح بما يشعر به شفهيًا، فعندما ترى شخصاً يتحدث وهو يغلق قبضة يده، فاعلم أنه غاضب أو ثائر جداً، وإذا كان إبهام اليد مختفياً، فذلك يعنى أنه يشعر بالتهديد والخوف أو القلق، حيث إن إخفاء إصبع الإبهام أثناء إغلاق قبضة اليد يعتبر وسيلة دفاعية، مثلها مثل تشابك الذراعين، أما الإشارة إلى شيء بإصبع السبابة أو القيام بحركات متقطعة تشمل هز اليد عند التحدث، فإن ذلك يعنى أيضاً أن الشخص يخفى غضبه.

## ٣- الأيدى الكاذبة

إن الشخص الذى لا يقول الحقيقة لا يستخدم يديه فى الحديث كثيراً، فربما يغلقهما، أو يطويهما أو يضعهما فى جيبه. لاحظ مدى تشابك يدي الشخص المتحدث، فكلما شبك يديه أكثر، دل ذلك على شدة التوتر الذى يعانى منه.

عندما يقبض الشخص على شيء ما بإحكام، مثل المقعد، فإن ذلك دليل على أنه يحاول أن يخفى الحقيقة، والذى يخفى شيئاً بداخله دائماً ما يشعر بالقلق وعدم الأمان، ويحاول دائماً أن يحكم قبضته على



الأشياء، وبفعل ذلك، ربما يكذب أو يحاول تجنب المرور بمشاعر وانفعالات قوية.

#### ٤- الأيدى الأمانة

عندما يكون الشخص صادقاً، فسوف تجد راحة يديه مفتوحة دائماً والأصابع ممدودة أو مفرودة للأمام، وهذا يعنى الانفتاح والاهتمام بالآخرين، فهذه الحركة الجسمانية تعنى القبول وتعنى أن الشخص يرحب بك وأنه على استعداد لتلقى وسماع أفكارك، وظهور راحة اليد دليل على أنه يمكن الاعتماد عليك من قبل الآخرين، وعلى العكس، أى أن الشخص الذى لا يُظهر ظاهر الكف أو اليد يدل على أنه ليس مُرحباً بالآخرين أو أنه غير اجتماعى بل منطوٍ على نفسه.

#### ٥- الأيدى المُعبّرة

عندما يكتر الشخص من التعبير عما يجول بداخله، أو عندما يكون فى حالة انفعالية عالية بشأن شىء ما يعتقد فى صحته، فسوف يلوح كثيراً بيديه وذراعيه أثناء الحديث للتعبير عما يشعر به، أما إذا كان غير مقتنع بشىء ما، فلن يحرك يديه وذراعيه كثيراً.

#### ٦- الأيدى العنيدة

عندما تلاحظ أن إصبع الإبهام متوتر ومشدود وبقية الأصابع ممتدة للأمام أو منقبضة بحيث تغلق اليد ويبقى إصبع الإبهام ممدوداً، فإن ذلك يعنى أن الشخص متصلب فى مكانه ولن يتحرك منه أبداً، وسوف تمر بأوقات عسيرة أو سوف تستغرق وقتاً طويلاً لكى تقنعه بوجهة نظرك.

## ٧- الأيدى نافذة الصبر

يدل التنقير بالأصابع على المنضدة أو المقعد الذى يجلس الشخص عليه على نفاذ صبره وعصبيته، وكذلك العبث بالأشياء مثل القلادة أو العقد أو الشعر ينم عن الشعور بعدم الأمان والتوتر والعصبية، وعلى أنه غير واثق من شىء ويحتاج لأن يلمس شيئاً ما فى متناول يديه لكى يشعر بالارتياح.

## ٨- الأيدى المضغوطة

قضم الأظافر وشد الجلد الميت أو البشرة الميتة، ولّى السدين أو تشبيكهما، والتملل كل ذلك دليل على القلق، هذه الحركات اللاإرادية هى ما يفعله الناس عندما يشعرون بالضغط، حتى ولو كان الاضطراب الداخلى غير ظاهر على من تتحدث إليه، وربما تكون هذه الحركات علامة على الغضب والإحباط.

## ٩- الأيدى الملول

ربما ترى الشخص المحبط أو الذى يشعر بالملل وهو يشبك أصابعه ويلف إصبعى الإبهام حول بعضهما البعض، فهذه الحركة هى محاولة للتخلص من الملل.

## ١٠- الأيدى المسترخية

عندما يشعر الإنسان بالراحة، فإن ذلك ينعكس على اليدين، حيث تجد حركات اليد قوية ومدروسة، وغير آلية، فالشخص الذى يضع يديه

خلف رأسه ويضع ذراعيه على خصره، يدل على أنه يشعر بالاستقرار والأمان والارتياح النفسى .

## ١١- الأيدى الواثقة

دائماً ما يقوم الشخص الواثق من نفسه بتحريك يديه بطريقة تعكس الثقة بالنفس ( فتلامس أطراف الأصابع لليد الأولى مع أطراف أصابع اليد الأخرى) علامة على الثقة بالنفس، وهذه الحركة يقوم بها المعلمون، والوزراء، والسياسيون، ورجال القانون، وجميع من هم مسؤولون عن نشر المعلومات، والمفاوضون.

## اللمس

يحتاج كل شخص لأن يلمسه الآخرون، كما يوضح عالم علم الإنسان آشلى مونتاجو فى كتابه ( اللمس) فقد تعنى لمسة رقيقة على الظهر، أو الكتف، أو الذراع أو اليد مساندة عاطفية من شخص دافئ المشاعر، ويعتبر لمس الشخص أثناء التحدث إليه شيئاً مقيداً؛ لأن ذلك يساعد على توجيه انتباه الشخص إلى نقطة هامة تتحدث عنها معه.

وهؤلاء الذين يلمسونك كثيراً ربما يخبرونك بالكثير عن مشاعرهم تجاهك وتجاه أنفسهم، وربما تكون علامة أو دليلاً عن الغيرة والسيطرة، وهناك أيضاً أشخاص يلمسون غيرهم كثيراً ؛ لأنهم فى حاجة قوية لأن يحبهم ويقبلهم الآخرون.

كان جو، المصور الفوتوغرافى البالغ من العمر ثلاثة وخمسين عاماً ، يلمس الناس كثيراً بعد الالتقاء بهم، فقد كان دائماً ما يضع ذراعيه حول ظهور الرجال بينما يروى لهم قصة ، ولأنه يشعر كثيراً بعدم الأمان، فقد

أراد أن يتأكد من أنه يجذب انتباه الناس إليه في كل الأوقات، وليس شعر بالاطمئنان والراحة يلمس من يتحدث إليه كثيراً ، مما يؤدي غالباً إلى استجابة الآخرين بشكل إيجابي .

بعض الناس لا تكون مشاعرهم دافئة أو يحبون اللمس مثل جو، إلا أنهم يلمسون الآخرين من باب ممارسة القوة، فهم بذلك يتنازلون ويتعطفون ويهبطون بأنفسهم إلى مستوى الأشخاص الذين يلمسونهم، وآخرون يستخدمون اللمس للشعور بالسيطرة والتفوق - خاصة إذا ما كانوا يشعرون بالغيرة، أو عدم الأمان أو بالتهديد من قبلك، وربما يستخدم البعض الآخر اللمس ليشعر بالقوة، ومن أفضل الطرق لاستعادة قوتك هي أن تخبر المفرد في استخدام اللمس أنك تفضل ألا يلمسك.

### لمس النفس

عندما يلمس شخص ما وجهه باستمرار، فربما يعني ذلك أنه ليس بالضرورة يقول الحقيقة، وربما يشعر بعدم الارتياح وربما لا يريد رواية الحقيقة كاملة، أما تحريك اليدين تجاه الفم أو العينين مباشرة بعد الكذب في الحديث، فإن ذلك يعني أن الشخص يضع حاجزاً بينه وبين المستمع.

أما إذا لم يكن الشخص يعاني من نزلة برد بحيث يضغط على أنفه لينظفها ، فمعنى ذلك أنه يشعر بعدم الارتياح لموقف أو حدث معين.

دعنا نقول مثلاً إنك طلبت من أحد الأشخاص مساعدتك في حمل مقعد ثقيل، فستجده قبل أن يرد عليك بالموافقة، قد تحركت يده نحو أنفه، هذه الحركة تدل على أنه لا يريد في الواقع تحريك ذلك المقعد من مكانه، وهذا مشابه لما يحدث عندما يلمس أو يغطي الشخص فمه بعد

إخبارك بشيء ما، مما يعنى فى الغالب أنه غير صادق فيما يقول أو غير سعيد أو راضٍ عما قلته أنت .

وفرك العينين يعنى أن الشخص قد نال كفايته منك ويشير إليك بأن تتوقف عن فعل ما تقوم به ، أما فرك أو هرش مؤخرة الرقبة فإنه غالباً ما يعنى أن الشخص يشعر بعدم الارتياح أو ربما يكذب فى حديثه ، أو يخفى أفكاراً عن الشيء الصحيح الذى من المفترض أن يقوله ويكذب بشأنه .

### الأشخاص الذين لا يلمسون الآخرين

الشخص الذى لا يلمس غيره عادةً ما يكون حاداً وعلى قدر كبير من الشعور بعدم الأمان ، وربما يمتلك الكثير من العادات العصبية ، ودائماً ما يخاف ويهاب الآخرين ؛ فلا يشعر بالارتياح سواء بينه وبين نفسه أو الآخرين ، فهو دائماً وحيد ومنفرد ومحب لذاته . أحياناً ، يمكن أن نقول إن ذلك الشخص يعانى من انهيار عاطفى ؛ حيث إن افتقار الشخص إلى اللمس فى مرحلة الطفولة ربما أدّى إلى انهياره العاطفى كرد فعل على خبرات الطفولة أو ذكريات الطفولة المؤلمة .

### الأشخاص ذوو اللمسة الصلبة

عندما تكون لمسة الشخص صلبة لدرجة أنها تؤلم الآخرين ، فإن ذلك يعنى أنه يعبر عن شعوره بالمنافسة أو غضبه الدفين تجاهك ، وتحتاج لأن تخبره بأن لمسته صلبة غير مريحة وغير مرحب بها أو غير مقبولة ، فلتبتق دائماً على مسافة بعيدة عنه .

## المتصافحون بالأيدى

الطريقة التى يصافحك بها الشخص بيده تقول الكثير، فالشخص الذى يصافحك بطريقة مريحة وثابتة تدل على الثقة، وعلى أن هذا الشخص انفتاحى واجتماعى وليس لديه ما يخفيه، أما المتصافح بقوة فدائماً ما يرتبط بالشخصية القوية، بينما يدل المتصافح بضعف فى الغالب على الشخصية الضعيفة.

أما إذا ما حاول الشخص أن يصافحك باليد عن طريق الإمساك بأطراف أصابعك أو بطريقة ضعيفة، فإن ذلك يعنى أنه لا يستطيع الاتصال بك، فهو يخافك أو يشعر تجاهك بعدم الارتياح أو عدم الأمان.

ودائماً ما يكون الرجال غير واثقين من كيفية مصافحة السيدات، وفى محاولة للظهور باللفظ والذوق، ربما يصافح الرجل المرأة بطريقة تنم عن الخوف. مما يدل على الافتقار إلى القوة، ومن ناحية أخرى فإن طريقة المصافحة التى ينتج عنها الشعور بالألم أو القوة تعبر عن أن صاحبها عدوانى، ويحاول أن يؤكد أنه شخص مسيطر.

## حديث اليدين

يمكنك أن تعلم الكثير من الطريقة التى يستخدم بها الشخص اليدين أثناء الحديث؛ حيث إن استخدام اليدين خلال المحادثة يعتبر وسيلة أو دليلاً على الدقة فى الكلام أو وسيلة للتأكيد على نقاط معينة، أو تغيير موضوع الحوار، أو التوقف عن الحديث. والتغيير فى وضع اليد والإشارة واللمس، أو حتى رفع اليدين، كل ذلك يدل على معان معينة.

كما أن اليدين تخبرانك بالكثير عن الحالة النفسية أو العاطفية أو المزاجية للشخص، فالشخص الذى يتحدث بهدوء ولكن يغلق قبضة يده

ربما يكون غير صادق فيما يقول، وربما تكون تلك علامة على الغضب مما تقول، أو دليل على أن ذلك الشخص يكرهك.

### وضع القدمين يعبر عن الحالة المزاجية

كما أن السيدين والذراعين تخبرك بالكثير عن الحالة المزاجية للأشخاص، فكذلك الحال بالنسبة للقدمين والساقين، فالقدمان من الأجزاء الأمانة؛ حيث تعكسان مشاعر وطريقة تفكيرك، فبينما يمكن للشخص أن يتحكم في تعبيرات وجهه أو وضعه أو حركات يديه، قد يكون من الصعب جداً عليه أن يتحكم في حركات القدمين.

#### ١- القدم الأمانة

إذا كانت قدما الشخص إلى جانب بعضهما البعض، ويضعهما بثبات على الأرض، وهو في مواجهتك أثناء التحدث إليك، فذلك دليل على صدقه، وعلى أنه اجتماعي ومتزن، وعلى العكس تماماً، إذا كانت القدم ترتكز على أطراف الأصابع أو على العقب، فربما لا يكون ذلك الشخص صادقاً فيما يقول.

#### ٢- النقر بالقدم على الأرض

عندما ينقر الشخص بقدمه على الأرض، فهو بذلك يعبر عن قلقه ونفاد صبره وشعوره بالملل، فهذه الحركة تعبر عن رغبة في الهروب، ولسان حال ذلك الشخص يقول: "لا أريد أن أكون هنا".

### ٣- تشبيك القدمين

تشبيك القدمين هو حركة لا إرادية ودليل على شعور الشخص بالعصبية أو عدم الارتياح، وبغض النظر عن ارتياح الجزء الأعلى من الجسم، فإن ذلك الوضع دليل على العصبية.

### ٤- إغلاق أو تشابك الكاحلين

يقوم الشخص بضم الكاحلين عندما يحاول إخفاء شيء ما ويفعل ذلك بوضع أحد الكاحلين فوق الآخر، وربما يعنى ذلك أن هذا الشخص يخفى شعوره تجاه شيء ما أو يخفى معلومات معينة، ولا يريد البوح بها، حيث إنها وثيقة الصلة بالموضوع الذى يتحدث فيه.

هذه الحركة تدل أيضاً على التوتر وغالباً يفعلها الذين يريدون الذهاب لقضاء حاجتهم، وليس بالغريب أن ترى مثل هذه الحركة منتشرة بين المسافرين الذين يعانون من العصبية أو يشعرون بعدم الارتياح خلال إقلاع الطائرة.

## قراءة لغة الساقين

الوضع الذى توجد عليه الساقان يبوح بالكثير جداً عن الأشخاص، فوضع الساقين ومكانهما يمكن أن يساعدك على تحديد ما إذا كان هذا الشخص صادقاً وواثقاً من نفسه أو طموحاً أو يشعر بعدم الأمان.

### ١- الساق الواثقة

الساقان المبتعدتان عن بعضهما البعض عندما يكون الشخص جالساً يشير إلى الانفتاح والثقة بالنفس، فعندما ترتدى السيدة التنورة، فإن الساقين تكونان مفترقتان قليلاً لأسباب واضحة، ولكن إذا ما كانت



الساقان منضمتين وكذلك الركبتان، فإن هذا دليل على الانفتاح أو الانطلاق والحرية، وعلى الشعور بالثقة بالنفس، أما إذا كانتا ثابتتين معاً على الأرض في اتجاه الشخص الآخر مع انضمام الركبتين، فإن هذا دليل على الصراحة والأمانة، وتتضح صفات الثقة بالنفس في كل من الرجال والسيدات إذا ما كانت الساقان مضمومتين، وكذلك إذا كانت إحدى الركبتين موضوعة مباشرة فوق الأخرى.

## ٢- الساقان الكاذبتان

عندما تكون إحدى الساقين موضوعة فوق الأخرى، فإن ذلك يعنى أن الشخص يعانق نفسه، وذلك يشير إلى أنه غير واثق من نفسه أو أنه ربما لا يقول الحقيقة بشأن شيء ما.

## ٣- الساقان اللتان يقول لسان حالهما (أخرجاني من هنا)

دعنا نفترض أنك تتحدث مع شخص ما يجلس في مواجهةك وينظر إليك، مع اتجاه رأسه وجذعه إليك، ولكنه تصادف ونظرت إلى أسفل ولاحظت أن ساقيه وقدميه تتجهان إلى الاتجاه المعاكس لرأسه وجذعه، فذلك معناه أنه يريد أن يترك المكان ولا يرغب في التحدث إليك؛ فحينما يشعر الشخص بعدم الارتياح إليك، تجد ساقيه تتجهان نحو الباب وهذا دليل على الرغبة في الهروب.

حركة أخرى تدل على رغبة الشخص في مغادرة المكان وهي ضرب ظاهر الفخذين في حركة متكررة ومتناغمة، وسوف ترى أن الشخص الذى يفعل ذلك يدل سلوكه على رغبته في الذهاب، إلا أنه لا يستطيع، وهو سلوك مشابه لضرب القدمين للأرض، الذى ربما يشير إلى رغبة في

مغادرة المكان، وفى الوقت ذاته إلى تخوف من الظهور بمظهر الشخص غير المراعى للأدب أو الذوق.

#### ٤- الساقان المستقلتان

أما الشخص الذى يجلس واضعاً إحدى ساقيه على الأخرى، فعادة ما يكون مستقلاً، حراً، منطلقاً، غير مقيد بالشكليات أو الرسميات، وربما يكون قوى الإرادة ويميل سلوكه إلى التنمر على من هو أضعف منه، ويبدو أنه أنانى بعض الشيء ويحاول لفت الأنظار إليه.

#### ٥- الساقان المبسوطتان

تظهر القدمان المبسوطتان على طولهما أمام صاحبهما - سواء كانتا متقاطعتين أم لا - اتصافه بالهيمنة، وقد يكون صعب المراس ذا سلوك صارم، ويبدو أنانياً حين يحاول البروز عن الآخرين.

#### ٦- الوقوف على ساق واحدة

إن وقوفك على ساق واحدة شيء محير، فربما ينظر إليك الآخرون على أنك لا تشعر بالارتياح أو تشعر بالألم، ويقوم الشخص الذى تتحدث إليه بحركة لا إرادية هدفها الاهتمام أكثر باستشعار ما تقوله.

وغالباً ما يكون الوقوف على ساق واحدة عادة، ودائماً ما يكررها الأشخاص بشكل روتينى، وربما تضايق هذه الوقفة الآخرين، وهى عموماً لا تدل على تمتع الشخص الذى يقوم بها بقدر كبير من الثقة بالنفس.

## طريقة المشى

عادة ما يمتلك كل شخص طريقة مميزة فى المشى تكون معروفة للذين يألّفون أو يعرفون ذلك الشخص، فربما تشاهد شخصاً يمشى فى اتجاهك أى قادماً إليك من مسافة بعيدة، فلا ترى ملامحه جيداً، ولكنك تعرف أنه أحد أصدقائك أو أحد أفراد العائلة، والآن سوف نرى كيف تعكس طريقة الشخص فى المشى حالته المزاجية.

### ١- المشية المحبطة

عندما يشعر الشخص بالإحباط، سوف ينحنى رأسه، وسوف تتوقف حركة كتفيه، ونادراً ما ينظر إلى أعلى إلى حيث يسير أو يذهب، ودائماً ما تنظر عيناه إلى أسفل وتكون خطواته بطيئة جداً.

### ٢- المشية التى يقول لسان حالها "أنا جماع ذلك، أنا أفضل منك"

الشخص الذى يعتقد أنه أفضل من الآخرين عادة ما يمشى وهو مرفوع الذقن متشابك الذراعين بطريقة مبالغ فيها، ونادراً ما ينظر إلى الآخرين، فهو يشعر بأن الجميع ينظرون إليه، ودائماً ما يكون منتصب القامة لدرجة التصلب وصدره بارز، وتجد ساقيه تتميزان بالصلابة وتمشيان بطريقة جريئة وثابتة، وعادة ما يحدث الكثير من الضوضاء عندما يمشى حتى تكاد تسمع خطوات قدميه.

### ٣- المشية الخائفة

أما الشخص الخائف أو غير الواثق من مشاعر الآخرين تجاهه، فإنه يمشى على أطراف أصابعه، حتى لتشعر أن ردفه بارزتان من الخلف

فهو غير عدواني، وربما لا تسمع صوت قدميه بينما هو قادم إلى الغرفة، لأنه يمشى بهدوء شديد، فهذه مشية مترددة وليست جريئة.

#### ٤- المشية الصارمة أو الصلبة

عادة ما يمتلك الشخص الصارم المتصلب أو العنيف مشية تعكس شخصيته، فهو يمشى سريعاً، وعادة ما تكون خطواته قصيرة وحركات ذراعيه عنيفة ومتصلبة، فتراه وهو يمشى كأنه إنسان آلي.

#### ٥- المشية الواثقة

أما الشخص الواثق من نفسه، فيمتلك طريقة خاصة في المشي تتسم بالحيوية والنشاط، فهو ينظر إلى الناس ويبتسم إليهم بينما هو يمشى. وتكون قامته منتصبه ورأسه مرفوعاً وتكون الذراعان موضوعتين إلى جانبي الجسم في المكان الطبيعي بطريقة هادئة ومتزنة.

#### ما ترتديه

بالإضافة إلى قراءة لغة حركات الجسم وأوضاعه، يمكنك أن تتعلم أيضاً الكثير من طريقة ارتداء الناس للملابس.

#### ١- الملابس التي عفى عليها الزمان

إذا كان الشخص يرتدى ملابس مهلهلة، لا تساير الموضة، أو غير مناسبة له، فذلك إنما يدل على أنه لا يستطيع شراء ملابس جديدة أو أنه لا يساير الزمن الذي يعيش فيه.

## ٢- الملابس الشعثاء

إذا كانت ملابس الشخص متسخة ومليئة بالبقع أو كريهة الرائحة ، أو شعثاء، فإن ذلك دليل على عدم ثقته بنفسه أو عدم تقديره لذاته .

## ٣- الملابس المسائرة للموضة

أما الشخص الذى يرتدى ملابس على أحدث موضة، فهو دائماً ما يهتم بآراء الآخرين فيه، وربما يمتلك رغبة قوية فى أن يكون مهندياً أو ربما يشعر بعدم الأمان، ولذلك يرتدى ملابس أنيقة لكى يخفى وراءها.

## ٤- الملابس المثيرة

أما الشخص الذى يرتدى ملابس مثيرة أكثر من اللازم أو ملابس عارية وكاشفة فهو الشخص الذى يبحث عن لفت الانتباه إليه، وهؤلاء يكثر وجودهم فى هوليوود، حيث إن هناك الكثير من الرجال والنساء الذين يريدون جذب الانتباه أو لفت الأنظار إليهم، وكلما زادت درجة إثارة الملابس، دل ذلك على الرغبة فى لفت الأنظار، وربما يكون الشخص الذى يتبع هذا الأسلوب يشعر بعدم الأمان أو الاستقرار العاطفى وهو يحاول أن يعوض تلك المشاعر بلفت الأنظار إليه.

## ٥- الملابس الصارخة

أما الشخص الذى يرتدى ملابس ذات ألوان صارخة وإكسسوارات تصرخ قائلة "لاحظنى/ شاهدنى" فيشعر بعدم الأمان، وهو يحتاج بشدة إلى لفت الانتباه إليه، كما أنه عديم الثقة بالنفس ، ومن ناحية أخرى،

فإن نصوع الألوان علامة طيبة، فهي تدل على أن الشخص سعيد. وفي حالة مزاجية عالية، كما أنها تدل على الابتكار والتجديد.

## ٦- الملابس المملة

وعلى العكس تماماً، فالشخص الذى يرتدى ملابس ذات ألوان مملة وموديلات متحفظة، غالباً ما ينفر من أن يراه أحد، فهو دائماً خائف وخجول، ولا يريد أن يلحظه أو ينظر إليه أحد.

## ٧- الملابس محكمة الأزرار أو المتحفظة أكثر من اللازم

أما الشخص الذى يرتدى ملابس نظيفة وأنيقة ولكنها متحفظة أكثر من اللازم ربما تشير إلى أنه يهتم بالنظام والنظافة، أو إلى أنه شخص صلب وغير مرن، فهذا الشخص من النوع الذى يقوم بكى الملابس الداخلية، وهو لا يستطيع أن ينجز أى شيء إذا لم يكن كل شيء حوله نظيفاً ومرتباً.

## ٨- الملابس غير اللائقة أو غير المناسبة

أما الشخص الذى لا يرتدى ما يتلاءم مع المناسبات المختلفة، فإن هذا يدل على أنه غير ملتزم، أو متمرد، وهو يحتاج إلى الاهتمام به، فمثلاً السيدة التى ترتدى ملابس مثيرة فى العمل تشعر بالذنب من هذا السلوك.

والشخص الذى يرتدى الملابس غير المناسبة ربما يكون شخصاً محباً للقتال أو ذا طبيعة عدوانية، أو ذا رغبة فى السيطرة على المواقف، فهو

باتباعه هذه الطريقة فى ارتداء الملابس، يوضح رغبته فى التمر على من هو أضعف منه، مما يدل على شعوره بعدم الأمان.

#### ٩- الملابس اللائقة المهندمة

والشخص الذى يعرف كيف يختار ملابسه فى المناسبات الاجتماعية وفى غيرها إنسان اجتماعى وتعاونى وانفتاحى، فهو دائماً يحترم الآخرين ويحترم الموقف الذى يمر به، وربما يضيف ذلك الشخص بعض الإكسسوارات الفريدة المتميزة إلى ملابسه، أو يختار نوعية جيدة جداً من الأقمشة، فذلك يعكس تفرد وتميز شخصيته ويعكس حبه أيضاً للموضة، ويدل على تمتعه بالشعور بالصحة والإيجابية والثقة بالنفس، وربما يفعل الشخص ذلك من أجل فتح باب مناقشة مع الآخرين حول الملابس أو الإكسسوارات التى يرتديها، حتى يستطيع الآخرون مثلاً مبادلتها الحديث وفتح حوار معه.

#### الأناقة والنظافة الصحية

الطريقة التى يتألق بها الناس تقول الكثير جداً عن شخصياتهم.

#### النظافة

إن الشخص المهمل فى نظافته عادة ما يعانى من فقدان الثقة بالنفس، وربما يشعر بالإحباط أو لا يهتم بما يعتقد الآخرون، فهو يعيش دائماً فى عالمه ولا يأبه بأى دليل على أن رائحته كريهة، وربما تطرح أحد الأشخاص أرضاً إذا ما شمها، أو لا يعتقد بأنه يحتاج إلى استخدام

مزيل للعرق، ودائماً ما ترى وسخاً على جانبي عيني هذا الشخص ،  
أو بقايا طعام على وجهه ، أو لعاب (رُضاب) على شفتيه عندما يتحدث.  
يجب أن تعلم أن النظافة تتضمن وتقتضى الثقة بالنفس.

### أناقة الشعر

يعتبر الرجال الذين يستخدمون شعراً مستعاراً أو يصففون الشعر  
بتوجيهه إلى جانب الرأس من الذين لا يشعرون بالأمان ولا يمتلكون  
الجرأة، فهم دائماً ما يُخفون الأشياء ، وليسوا انفتاحيين أو صرحاء بشأن  
أنفسهم.

وعلى نحو مشابه ، فإن السيدات اللاتي يغيرن من قصة أو شكل  
الشعر ولونه دائماً ما يجدن في ذلك تعبيراً عن عدم رضائهن عن أنفسهن  
وأنهن يبحثن عن هويتهن ، وهن بذلك يعانين أيضاً من الشعور بعدم  
الأمان وعدم الثقة بالنفس.

أما الرجال والسيدات الذين يصبغون الشعر بألوان غير تقليدية أو  
يصففونه بأساليب غير معتادة - مثل حلاقة رأسهم من جانب واحد وترك  
الشعر المتدلى من الجانب الآخر - فذلك يعنى أنهم يصرخون ويصيحون  
من أجل أن يلحظهم الآخرون .

### أناقة الأظافر

السيدة ذات الأظافر الطويلة المقلمة غير العملية ربما تشير إلى قولها  
للآخرين "لاحظوني، انظروا إليّ" أما الشخص الذى يقضم أظافره، فعادة  
ما يدل على شعوره بالعصبية والقلق وعدم الأمان : ويُعد ذلك التشويه



للنفس شكلاً من أشكال تحطيم الذات، بمعنى أنه ينفس عن غضبه أو عدوانه الدفين عن طريق إيذاء نفسه.

### الوسوسة فى التأنق

الأناقة فى المظهر تدل على أن الشخص يعتنى بنفسه، ولكنه إذا كان موسوساً وشديد التدقيق فى الأناقة بحيث ينبغى لكل خصلة شعر أن تكون فى مكانها الصحيح طوال الوقت، فذلك دليل على صلابته وعدم مرونته وعدم شعوره بالأمان.

على سبيل المثال، فإن السيدة التى تحرص دائماً على إعادة وضع مساحيق التجميل على المساحيق الموجودة بالفعل على الوجه تدل على عدم شعورها بالثقة والأمان، أذكر ذات يوم عندما كنت طالبة شابة فى الجامعة أن نشب لدينا حريق فى المدينة الجامعية ذات صباح، ورفضت إحدى الشابات التى تعيش فى المدينة أن تترك غرفتها إلا بعد أن وضعت مساحيق التجميل على وجهها، فهى بذلك غير واثقة بنفسها وفضلت أن تموت فى حادث حريق على أن يراها الناس "بوجه خالٍ أو عارٍ".

من ناحية أخرى، عندما لا تضع المرأة مساحيق التجميل، فهى بذلك تدل على أنها ربما لا تهتم بمظهرها أو ربما تكون طبيعية، وعملية أو فظة من النوع الذى يقول لسان حاله "ما تراه هو ما تستطيع الحصول عليه" وهى الحقيقة .

والآن نحن على استعداد لمناقشة آخر الشفرات الأربع وهى شفرة الوجه.

## الفصل الثامن



### فهم شفرات الوجه

ربما تكون قراءة لغة الوجه أو الجسم للشخص هي أفضل جهاز لقياس الحالة المزاجية من الكلمات التي ينطق بها ، فكما ذكر سيجموند فرويد : ( ذلك الذى يمتلك عينين يرى بهما وأذنين يسمع بهما ربما يقنع نفسه بأنه لا يوجد إنسان يمكنه الاحتفاظ بأحد الأسرار ، فإذا كانت شفتاه صامتتين ، فقد تنطق أطراف أصابعه ، ويظهر عليه ما يدور بداخله فى كل نظرة تنظرها إليه ، مما يفشى السر الذى بداخله).

وكما أنه يوجد هناك تسرب لفظى ، يوجد أيضاً تسرب وجهى ، فربما يحاول الشخص أن يتظاهر بشيء ما ، ولكن خلال جزء من الثانية يبوح وجهه بما يدور بداخله ، كما قال فرويد : "إن من المستحيل إخفاء المشاعر الحقيقية" .

لقد أخبرتنا الوجوه بالكثير عبر القرون ، منذ أعمال رمبرانت وفيلاسكس إلى الصور التى التقطها الصحفيون ومصورو شرائط الفيديو ، فالتعبيرات التى شاهدناها فى الصور القديمة قد طبعت فى ذاكرتنا للأبد ، فمن ذا ينسى الشعور الذى كان ظاهراً على وجه لي هارفى أو سولد عندما

أطلق جاك روبي النار عليه، أو الخوف والألم الذى كان ظاهراً على وجه الفتاة الفيتنامية الشابة، كيم فوك، عندما كانت تجرى وهى تصرخ من الرعب بعد القبض عليها إثر سقوط وابل من مادة النابالم عليها أثناء الضربة الجوية الفيتنامية، أو صورة الفرحة والبهجة التى ارتسمت على وجه لاعبة الجيمانيزيوم مارى لوريتون عندما فازت بالميدالية الذهبية الأولمبية، وقفزت لتعانق مدربتها بيلا كارولي التى ارتسمت على شفثيها البسمة، أو التعبير عن الحزن والإذلال الذى كان واضحاً على وجه الرئيس كلينتون عندما اعترف للشعب بأنه لم يكن صادقاً بشأن ما قاله عن علاقته (بتلك المرأة) وأنه فى الواقع كان على علاقة غير مشروعة بها، فليس هناك شك فى أن هذه الصور المعبرة للوجه وغيرها الكثير توضح لنا ما يحدث أو ما يدور بداخل الناس.

### فحص شفرات الوجه

إليك بعض الأشياء التى يجب التدقيق فيها عندما تحلل تعبيرات وجه أحد الأشخاص.

- ١- هل يمتلك الشخص نظرة ثابتة وينظر إليك دائماً ؟
- ٢- هل يندر نظر الشخص إليك عندما يكون قريباً منك ؟
- ٣- هل يقلد الشخص ابتسامتك أو إيماءة رأسك فى نفس الوقت الذى تفعل فيه ذلك ؟
- ٤- هل يتسع بؤبؤ العين عندما ينظر الشخص إليك ؟
- ٥- هل تتجمد نظرات العينين عند أحد جانبيهما عندما يبتسم إليك الشخص ؟
- ٦- هل تبدو العينان حزينتين، حتى ولو كانت الشفتان تميلان إلى الابتسام ؟

- ٧- هل العينان مفتوحتان لأقصى درجة حتى وكأنك ترى بياضهما فوق قزحيتيهما بينما يكون الفك متديلاً ؟
- ٨- هل يمتلك الشخص عينين واسعتين، وهل تتراجع الشفتان في وضع أفقى ؟
- ٩- هل الأهداب السفلية للعين مشدودة ومتوترة، وهل الحاجبان يتخذان شكلاً مقوساً ؟
- ١٠- هل هناك نظرة متوترة للشخص، بينما تقترب الأهداب العليا والسفلى من بعضهما البعض ؟
- ١١- هل ينظر إليك لفترة طويلة من الوقت نظرة مضطربة ؟
- ١٢- هل تصدر عن الشخص نظرة ناعمة وطبيعية بينما ينظر إليك ؟
- ١٣- هل تلاحظ أن نظرة الشخص ثابتة في اتجاهك أثناء تحدّثه إليك دون النظر إلى أى شىء آخر، ولو للحظة واحدة ؟
- ١٤- هل يُضيق عينيه ويُجعد جبهته بينما يرفع فجأةً أحد حاجبيه، كما لو كان يشك فى شىء ؟
- ١٥- هل يرفع عينيه إلى أعلى فى اتجاه السقف عندما يتحدّث إليك ؟
- ١٦- هل ينظر إليك الشخص من الجانب كما لو كان لا يريد أن ينظر إليك بشكل مباشر ؟
- ١٧- هل ينظر إليك شزراً وهو يخفض رأسه أثناء التحدّث إليك ؟
- ١٨- هل ينظر إلى أسفل ويتجنب النظر إليك عندما يكون موجوداً معك فى نفس المكان ؟
- ١٩- هل هناك نظرة ثابتة ومتحجرة فى عين الشخص الذى تتحدّث إليه بينما هو فى حالة هادئة ؟
- ٢٠- هل هناك ارتعاش فى عين الشخص الذى تتحدّث إليه ؟

- ٢١- هل يغمز بعينه أكثر من اللازم أثناء الحديث ؟
- ٢٢- أهو أول من يقطع التواصل بالعين ؟
- ٢٣- هل يرفع حاجبيه ويُحدّق بعينه عندما يقوم بتحيتك ؟
- ٢٤- هل يُقطّب حاجبيه ؟
- ٢٥- هل يخفض حاجبيه ويُطبق الشفتين معاً ، ويوسع فتحتى الأنف عندما يتحدث إليك ؟
- ٢٦- هل يتثاءب الشخص عندما يتحدث إليك ؟
- ٢٧- هل يقوم بابتلاع ريقه بصعوبة ؟ أو هل تلاحظ أنه يغصّ بعدما تذكر شيئاً جيداً عن نفسك ؟
- ٢٨- هل يُظهر الشخص أسنانه ، ويبرز خديه ، ويحرك جانبي شفّتيه إلى الأعلى عندما يبتسم ؟
- ٢٩- هل يبتسم ابتسامة زائفة أو ابتسامة متوترة ؟
- ٣٠- هل يبتسم دون سبب ؟
- ٣١- هل يغطّي الشخص فمه بيديه عندما يتحدث ؟
- ٣٢- هل يعض على شفّته العليا ؟
- ٣٣- هل يلعق دائماً شفّتيه ؟
- ٣٤- هل هناك تجعد في الخدين وشد في أحد جانبي الفم عندما يبتسم الشخص بحيث تبدو ابتسامته غير صافية ؟
- ٣٥- هل هناك احمرار في الخدين ؟
- ٣٦- هل هناك تدل أو ارتخاء في الخدين ؟
- ٣٧- هل تبرز الذقن للأمام عندما يتحدث الشخص ؟
- ٣٨- هل هناك انكماش في الذقن ؟

- ٣٩- هل يسند الشخص ذقنه بيده ؟
- ٤٠- هل يقوم بضرب ذقنه ضرباً خفيفاً ؟
- ٤١- هل يرفع ذقنه بحيث يبدو أنه ينظر إليك من أعلى ؟
- ٤٢- هل يحك ذقنه إلى جانب أجزاء وجهه الأخرى ؟
- ٤٣- هل يلمس الشخص أنفه عندما يتحدث ؟
- ٤٤- هل يُجعد أنفه، بينما يتحدث إليك ؟
- ٤٥- هل يرفع أنفه إلى أعلى عندما يتحدث إليك ؟
- ٤٦- هل يهرش الشخص المكان الموجود خلف أذنه ؟
- ٤٧- هل يشد أذنه أو شحمة أذنه ؟
- ٤٨- هل يقرص أو يفرك أذنه بإصبعي الإبهام والسبابة ؟
- ٤٩- هل يبدو على وجه الشخص العزلة والتحفظ والجمود (الوجه الخالي من أى تعبير) ؟
- ٥٠- هل يبدو على الوجه الحيوية والحماسة والنشاط عندما يتحدث إليك ؟
- ٥١- هل يُعبر وجه الشخص عن الارتياح والسعادة بينما يتحدث إليك ؟

إن الهدف من هذا الفحص هو أن تكون على وعى تام وبمنتهى الدقة بما تعبر به وجوه الأشخاص عندما يتحدثون إليك، فالنظر إلى الفروق الدقيقة لتعابير الوجه والسلوكيات بوجه عام يمنحك ملامح مختلفة تماماً عن الوجه، وهى تلك الملامح التى لم تكن تدركها أو تعرفها من قبل، وسوف يساعدك ذلك فى أن تصبح قوى الملاحظة .

والكثيرون منا لا يدركون أنهم على معرفة بلغة الوجه بصورة جيدة جداً، وعلينا أن نثق تماماً فى هذه المعلومة ، على أية حال، فإن وجه الشخص كلوحة إعلانات تعلن عن حالته المزاجية، وهو الشيء الذى لا يحتاج لكتابة أى كلمات عليه لمعرفة ما يدور بداخله، بغض النظر عن الخلفية العرقية أو الثقافية، فكلنا نتشارك أو نتقاسم نفس تعبيرات الوجه لمختلف المشاعر والانفعالات، ويمكننا التعرف على هذه الانفعالات بصرف النظر عن خلفية صاحبها (ثقافته، بلده ، اللغة التى يتحدث بها ) وقد أوضحت الدراسات أنه حتى الأطفال يمكنهم التعرف على تعبيرات الوجه، لأنهم مارسوا وجربوا هذه التعبيرات بأنفسهم .

وسوف أناقش من خلال هذا الفصل، ماذا تعنى مختلف تعبيرات الوجه، وكيف يعبر الناس عن مشاعرهم من خلال لغته، وسوف يتناول هذا الفصل أيضاً أهمية إيماءات وتعبيرات الوجه التى ذكرت فى الفصل؛ ليساعدك ذلك على أن تصبح خبيراً فى فك شفرته.

### تناقض تعبيرات الوجه مع الحالة المزاجية

أوضح الباحثون أن ٥٥٪ من التعبيرات غير الشفهية تكون عن طريق الوجه، فيمكن للشخص قول الكلمات بصراحة وأن يسمعك كل ما تريد أن تسمعه بلهجة معبرة ودقيقة وحاسمة جداً دون أن يتكلم، وذلك من خلال تعبيرات وجهه، ولكن إذا كانت هذه التعبيرات متناقضة مع ما قيل من قبل ذلك الشخص، فربما لا يكون قد ذكر أى شيء .

منذ عدة سنوات، التقيت بزوجين من الأزواج فى حفل كوكتيل ولاحظت أن الأربعة يحكون أسنانهم ببعضها البعض، ويقبضون فكهم ويبتسمون ابتسامات زائفة، وكلما تحدث الناس، يحملقون إلى بعضهم البعض بطريقة باهتة خاملة، على الرغم من أن المحادثة أو الحوار نفسه كان شيقاً، وبدأت أشعر بعدم الارتياح لأننى شعرت بأن هناك توتراً بينهم، لذلك فقد شرعت فى التقرب منهم لأتجاوز معهم .

وفى وقت لاحق من تلك الليلة ، لاحظت على زوجين منهما أن سلوكهما قد اختلف تماماً ، فقد بدا على وجهيهما الارتياح وبدأت تعبيرات الوجه أسعد وأكثر حيوية وإشراقاً ، فبدأت ابتسامتهما حقيقية وصادقة ، ولم أعد ألاحظ توتراً وشداً فى حركات الفكين .

وسألتهما ببراءة : "أين صديقكما - الزوجان الآخران اللذان كانا معكما" ولم أفاجأ بإجابتهما على هذا السؤال .

قالت الزوجة : "الحمد لله أنهما غادرا المكان" فهما الاثنان يعتقدان أنهما يعرفان كل شئ ، ولكن لا يمكن أن تعرفى أبداً ما عسى أن ينتهى الحال بأحد الأشخاص فى يوم من الأيام ، فقد سمعنا أن جو قد تم ترقيته وأصبح مديراً للقسم الذى يعمل به جيم زوجى ، لذلك كان علينا أن نتعامل معه هو وزوجته بلطف ورقة .

أكدت كلمتهما ما لاحظته فى السابق ، فقد كان جيم وزوجته يخيم على وجهيهما التوتر لأنهما يتحدثان مع جو وزوجته ، وكنت كلما توقفت إلى جانبهما أدركت ذلك .

### جاذبية الوجه

تعتبر العين من أكثر الأعضاء قدرة على التعبير عما يدور بداخل الشخص ، فهى تخبرنا أننا محل اهتمام أحد الأشخاص أو ربما العكس .

كيف يمكنك معرفة ما إذا كان شخص ما يحبك فعلاً ؟ ذلك يمكن معرفته من خلال الطريقة التى ينظر إليك بها ، فإذا كان الشخص يحبك ، فسوف ينظر إليك كثيراً ، أما إذا كان يحبك كثيراً ، فسوف ينظر إليك أكثر من ثلاث نظرات فى الثانية الواحدة ، أضف إلى ذلك اتساع بؤبؤ العين (إنسان العين) فعندما يتسع اعلم أن ذلك إشارة على رد فعل عاطفى أو انفعالى إيجابى .



أما الشخص الذى يتجنب النظر بعينه إلى الأشخاص الذين يتحدث إليهم، فإما أن يكون خجولاً جداً أو أنه يخفى شيئاً ما، وربما لا يستطيع النظر إليك لأنه يحاول إخفاء أنه منجذب إليك، وعندما ينظر إليك الشخص نظرة ثابتة، فإن ذلك يعكس شعوره بالهدوء والأمان والثقة بالنفس.

هناك نظرات أخرى تخبرك إذا ما كان الشخص منجذباً إليك أم لا، أول نوع من هذه النظرات هو النظرة العابرة، عندما ينظر الشخص ناحية اليسار ويلقى نظرة شاملة على وجهك، ثم ينظر ناحية اليمين، ويكرر هذه الحركة بدون تركيز أو استقرار عينيه عليك.

نوع آخر من النظرات هو عندما يرفع الشخص حاجبيه وتبدأ عضلات الوجه فى الارتخاء، مع ارتخاء الفك السفلى قليلاً، مع بقاء الشفتين مغلقتين أو مطبقتين وبذلك يبدو النصف الأسفل من الوجه أطول. هذا هو مظهر الشخص الذى يحبك ولكنه قد خاب أمله بسبب عدم مبادلتك له نفس الاهتمام.

كلنا قد سمعنا عن هذه المقولة "التقليد هو أصدق وسيلة للتملق" ولذلك فإذا وجدت أن أحد الأشخاص يقلد ابتسامتك أو إيماءة رأسك فى نفس الوقت الذى تفعل فيه ذلك، أو يضع يده أسفل ذقنه بعدما تكون قد فعلت نفس الشيء فى نفس الوقت، فتأكد من أن ذلك الشخص معجب بك أو يحبك.

كلما قام الناس بفعل هذا، أحب بعضهم بعضاً، وعندما تلاحظ وجود زوجين فى المكان الذى تقف فيه، فعليك أن تنتبه جيداً لكيفية تقليد أحدهما الآخر وعدد الحركات المشابهة أو المشتركة بينهما، فإذا كان (الزوج والزوجة) يتبادلان الابتسام والإيماءات بنفس الطريقة، فربما يدل ذلك على حب هذين الزوجين لبعضهما البعض حباً جماً.

## معرفة المشاعر عن طريق قراءة تعبيرات العين

ذهبت رومانا إلى أول زميل جامعي لها وكان شخصاً اجتماعياً يحب الاختلاط بالناس، وكانت في البداية عصبية وخجولاً، حتى إنها كانت تبحث في أنحاء الغرفة عن وجه ودود، فرأت كيفين، الذي نظر إليها مباشرة وابتسم، فتلاقيا وبدأ كل منهما في التماثل مع الآخر، ومن خلال المصادفة، كان كيفين ينظر إلى رومانا دائماً وابتسم، وقد أعجبها ذلك، وبدأت تشعر بالارتياح والأمان تجاهه، وشعرت بالرضا التام عن انسجامهما معاً.

وفجأة، جاء داريل وهو صديق حميم لكيفين ولم يكن قد التقى به منذ فترة طويلة، وبدأ يحييه بحماسة ونظر بفضول إلى رومانا وبدأ في التحدث مع كيفين. وعلى الرغم من محاولة كيفين إشراك رومانا في الحوار إلا أن داريل لم يكن حتى ينظر إليها.

وكلما تحدثت، نظر داريل بعيداً، وأخيراً فهمت رومانا الرسالة، فإنها لم ترق داريل ولا يريد أن تكون إلى جانب صديقه، فكلما أحببت الشخص نظرنا إليه، وعلى العكس، كلما كنا لا نحب أو لا نشعر بالارتياح إلى شخص ما، كانت الرغبة في عدم النظر إليه قوية.

## العيون الكاذبة

إذا كان الشخص يبتسم لك، فإنك تعلم إذا ما كان صادقاً أم لا بالنظر إلى عينيه، وقد أوضحت إحدى الدراسات التي قام بها تمارا نيومان في المركز القومي لعلاج الاضطراب الناتج عن الصدمات العصبية في بوسطن، والتي أجريت على سيدات بالغات من العمر ستين عاماً، أنهن كن يعانين سابقاً من القلق والاضطراب عندما يتعرضن لتصوير كاميرات الفيديو، وعلى الرغم من أنهن يحاولن الابتسام كدليل على سعادتهن، إلا أنهن في الواقع كن يخفين الحقيقة، مما ينعكس على أعينهن غير السعيدة وغير المبتسمة.

إذا نظرت إلى صورة شخص ما وهو يبتسم ويخفى شفتيه، فإن عينيه سوف تبوحان بكل شيء يدور بداخله، وربما بدت العينان حزينتين بشدة، على الرغم من انفتاح الشفتين وابتسامتهما العريضة.

فإذا لم تتفلطح الأنف وينتفش الخدان، يمكنك أن تعلم أن ربما لم يكن ذلك الشخص سعيداً، وذلك لأن الابتسامة الحقيقية تنير الوجه كله - خاصة العينين، حيث لا يوجد تجعد في الجوانب أو سكون في منطقة الجبهة، فاعلم أنها ابتسامة خادعة مزيفة، وربما لا يكون الشخص سعيداً حتى ولو كان يقول أنه كذلك .

### العيون المُعبِّرة

يمكن لملاحظة الفروق الدقيقة لتعبيرات الوجه أن تكون شيئاً مهماً في قراءة الشخص، فيمكننا الحكم بأن الشخص سعيد، أو مندهش، خائف، أو شاعر بالملل أو متعاطف بمجرد ملاحظة حركات العين الدقيقة.

#### ١- العين التي فوجئت بشيء

عندما يفاجأ الشخص، فإن ذلك يظهر على عينيه فجأة، فدائماً ما يفتح الشخص المندهش عينيه حتى يظهر بياض العين وبؤبؤها (الجزء الملون في العين) ويرفع حاجبيه إلى أعلى، بينما يتدلى الفك السفلي، وتتباعد الشفتان، وبمجرد أن تدرك الاستجابات ربما يمكنك أن تفهم الأشخاص في حالة الاندهاش، خاصة بعد مواجهة الشخص الكاذب، فإذا رأيت هذا التعبير الظاهر على الوجه، زادت الفرص التي تستطيع من خلالها فهم الشخص الذي تتعامل معه.

#### ٢- العيون الخائفة

سوف ترى الشخص الخائف ذا عينين متسعيتين وستلاحظ أن العينين مفتوحتان ومتسعتان مما يدل على ترقبهما لوقوع أي خطر مفاجئ، وتجد الأهداب مشدودة ومتوترة والحاجبين مرفوعين وعلى عكس الشخص

المندھش، تجد حاجبى الشخص الخائف ملتصقين ببعضهما البعض بينما تجد الشفتين مضمومتين أيضاً فى وضع أفقى.

### ٣- العيون الغاضبة

سوف ترى الشخص الغاضب يحملق بشكل مباشر إلى الشخص الذى يشعر بالغضب تجاهه، فهناك اتصال مباشر بين العينين مع كل من الأهداب العليا والسفلى الضيقة المتوترة، مما يجعل العين تظهر كأنها مقضومة وعندما يركز الشخص نظره عليك بنظرة ثابتة، فربما يحاول بذلك أن يخيفك، أو يسيطر عليك أو يهددك .

### ٤- العيون المحدقة

إذا نظر شخص ما مُحدقاً بعينه إلى شخص آخر، فإن ذلك يعنى أحد أمرين. إما أن يكون معنى التحديق الترحيب أو عدم الترحيب - أو يمكن أن يكون فعلاً عدوانياً، وأياً كان التحديق، فليس بالشئ الطيب، فإذا استمرت هذه النظرة الثابتة بدون تغيير فى تعبيرات الوجه لأى فترة من الوقت، ازداد شعور الشخص الذى يُنظر إليه بهذه الطريقة بعدم الارتياح.

لقد كنت مدعوة مؤخراً إلى مباراة للملاكمة فى لاس فيجاس، لأول مرة أشاهد مباراة حية للملاكمة وجهاً لوجه، وكنت أشعر بالرعب تجاه الطريقة التى كان يحدق بها الملاكمون فى بعضهما البعض بالفترة السابقة لبدء المباراة فى محاولة كل منهما إخافة الطرف الآخر.

ويقوم بالتحديق هكذا أيضاً المكيا فيلييون "المتمسكون بالمكر والنفاق وسوء النية" فالشخص المكيا فيلى دائماً ما تكون لديه نظرة مدروسة، فنظرته مقصودة، وليست طبيعية أو تلقائية، فهو شخص ماهر فى الكذب وقد تعلم أن يتحكم فى مستوى القلق الذى يشعر به عن طريق التحديق فى الآخرين من أجل التأثير فيهم أو السيطرة عليهم.

## ٥- العيون الشكاكة

أما إذا ما كانت العيون ضيقة باستمرار والجبهة متجمدة، وكان الشخص يرفع أحد الحاجبين، فربما يشك فيما قلته، ودائماً ما نرى هذا التعبير على الوجه عندما يكون الشخص غير واثق من شيء ما أو متردد بشأن قرار اتخذه.

## ٦- العيون المذهشة

عندما يُفاجأ الشخص بشيء ما، فيرفع عينيه، ويحلق إلى السقف، فهذا تعبير عن الدهشة والازدراء اللذين ربما ظهرا عليه عندما لا يصدقك أو لا يصدق أن شيئاً قد حدث بالفعل، ويظهر هذا التعبير على وجه الشخص أيضاً عندما لا يصدق ما قد رآه أو سمعه بالفعل.

## ٧- العيون الخجلة

عندما يشعر الشخص بالخجل أو الارتباك، فسوف ينظر نظرة جانبية (أى بجانب العين) بدلاً من النظرة المباشرة إلى عين الشخص الآخر، وتعتبر هذه النظرة (نظرة خاطفة) حيث ينظر الشخص إلى الشخص الآخر بجانب العين بينما يكون خافضاً رأسه وناظراً إلى أسفل، تماماً مثلما يفعل الطفل عندما يشعر بالارتباك أو الخجل.

يقول عالم علم الإنسان ديسموند موريس أن تلك النظرة حركة معقدة لأنها تشير إلى (حياء جريء) وهما كلمتان متناقضتان، وفي الواقع فإن هذه النظرة ليست إلا غيابة للنظرة الصريحة المباشرة وهى مصحوبة بتواضع النظرة الخجول، وبالا اعتماد على ذلك الموقف، فإن تلك النظرة يمكن أن تكون إما مناشدة أو استغاثة بالآخرين.

## ٨- العيون الحزينة

إن الشخص الذى يشعر بالحزن والارتباك أو الخزى ينظر دائماً إلى أسفل؛ ليتجنب بذلك النظرة المباشرة، ويكون ذلك مصحوباً بتجمع فى الحاجبين أو أحدهما، وإذا ما نظر الشخص إليك بهذه الطريقة فإما أن تكون دليلاً على الحزن أو الإذعان أو الخضوع.

## ٩- العيون التى يقول لسان حالها "لم أفعل ذلك!"

تماماً كالشخص الذى يكذب سوف يتجنب النظرة المباشرة إلى عيني الشخص الذى يتحدث معه، عندما نقول الحقيقة ونكون واثقين من أنفسنا، خاصة بعدما يتم اتهامنا بالكذب، فإننا ننظر نظرة مباشرة إلى عين الشخص الذى نتحدث إليه، وسوف ترتخى العضلات الموجودة حول العين وننظر بطريقة ثابتة وواثقة.

## ١٠- العيون المرتعشة

عندما نفعل أشياء لا ينبغي علينا فعلها، فإن أجسادنا دائماً ما تجد طريقة لتخبرنا بأن هناك شيئاً غير صحيح. كانت لدى عميلة تمت خطبتها إلى رجل لم تكن ترغب فى الارتباط به، فقد كان سكيراً وكانت دائماً ما تبحث عنه فى الملاهى الليلية، فبعدها تمت خطبتها إليه، بدأت عيناها ترتعشان بطريقة لا إرادية، ولم تختف هذه الحركة إلا بعد مرور ستة أشهر، عندما فسخت الخطبة، وكان لدى عميل آخر له ابنة حدثت لها نفس الحركة فى العين بعدما عملت لدى شركة قانونية يمتلكها والدها المتحكم المسيطر، وبمجرد أن تركت العمل فى هذه الشركة، بدأت هذه الحركة الارتعاشية فى الاختفاء.

وارتعاش العين عبارة عن تقلص فى عضلة العين أو تشنج لا إرادى، عادة ما يكون السبب فيه الشعور بالتوتر أو الإحباط، لذلك إذا شعرت

بتلك الحركة، ففكر فيما يدور في حياتك، ربما يكون ذلك تحذيراً أو تنبيهاً لك أنك تشعر بالضغط أو التوتر : فعليك الانتباه.

## ١١- العين التي غمز أكثر من اللازم

غمز العين أكثر من اللازم ربما يعبر عن شكل من أشكال العصبية أو الشعور بعدم الأمان، فقد كانت لدى عميلة تعمل في مركز إخباري وكانت عيناها تغمزان كثيراً، وعلى الرغم من أنها تتحدث بطلاقة ولباقة، إلا أنها تشعر في داخلها بالقلق العميق بشأن تجديد عقد العمل الخاص بها مع الشركة، فشعورها بعدم الارتياح الناتج عن قلقها من عدم إيجاد وظيفة أخرى تجسد في غمز العينين .

وبعد مناقشة طويلة دارت بيننا حول عملها، بما في ذلك تقديم بدائل في حالة إذا ما تم فصلها، بدأت تشعر بالارتياح، وقررنا أن عملها في المركز الإخباري ليس هو الخيار الوحيد، وتبع هذه المناقشة ندوات ناجحة عقدناها معاً، وعندما رأيتها بعد ذلك، لاحظت أن حركة غمز العينين قد اختفت تماماً، فبعد ما شعرت بالارتياح وتوقفت عن التفكير والقلق بشأن مستقبلها، بدأت عيناها تسترخيان وتستريحان بعدما حصلت على تجديد لعقدها مع المركز الإخباري لمدة ثلاث سنوات.

وتحدث هذه الحركة أيضاً (غمز العينين) عندما يكون الشخص كاذباً أو قلقاً أو غير شاعر بالأمان تجاه عدم تصديق الناس له.

## ١٢- العيون المتجنبية للنظر إلى الغير

يعتبر شيئاً خاطئاً ألا ينظر الشخص إليك وهو يتحدث معك، وربما يتجنب الشخص النظر المباشر إليك لأنه لا يحبك؛ أو يهتم بك، أو غير قادر على مواجهةك، أو خائف منك، وفي أغلب الأحوال، فإن الشخص

الكاذب سوف يفعل ما بوسعهِ ليتجنب النظر المباشر إليك، حيث إنه يشعر بالذنب، لذلك فإنه لا يريد مواجهتك.

ولكن لا يعنى دائماً نظر الشخص إلى جهة بعيدة عنك أنه كاذب، فربما يشعر بعدم الارتياح أو أنه يخفى شيئاً ما، وربما يتجنب الشخص النظرة المباشرة لأنه لا يريد أن يعلم الآخرون حقيقة شخصيته أو مشاعره، فربما يعاني من عدم الثقة بالنفس، لذلك فهو ينظر بعيداً، آملاً في ألا تكتشف حقيقته.

### تعبيرات الحاجب

إذا أردت أن تعرف ما إذا كان الشخص يحبك أو لا، فلتراقب حركة الحاجب. عندما يقابلك شخص للمرة الأولى ويبتسم، فإن حاجبيه سوف يومضان بشكل تلقائي مما يعنى أن حاجبيه سوف يرتفعان بسرعة، ثم ينخفضان مرة أخرى. تحدث هذه الحركة مرة واحدة فقط ودائماً ما تكون مصحوبة بابتسامة، فغالباً ما يفتح الشخص عينيه بحيث تبدوان واسعتين جداً مما يزيد اهتمامنا بالشخص الذى نتعامل معه، وإذا ما قام الشخص الآخر بمبادلتك نفس الابتسامة، فإن ذلك دليل على ارتياحه إليك وأنتك بذلك تسير على الطريق الصحيح، كما أنه دليل على اهتمامه بك، أما إذا لم يكن هناك وميض، فذلك يعنى من ناحية أخرى أنه ربما لا يمكن مضايقة ذلك الشخص.

### تقطيب ورفع وخفض الحاجبين

عندما يشعر شخص بالقلق أو بعدم حبه لك، فسوف يقطب حاجبيه أو يرفعهما فوراً ويقربهما من بعضهما البعض، فذلك، وطبقاً لما قاله ديسموند موريس، تعبير متناقض، حيثما تحاول العضلات أن ترفع وتخفض



الحاجبين، وهو تعبير يتضمن عناصر الحزن، والألم، والغضب، والخوف وهي تتجمع وتتحد معاً لتشكل الشعور بالقلق.

ويرفع الشخص حاجبيه عندما يصدّم أو عندما لا يصدق حدوث شيء ما، أما خفض الحاجبين وتقريبهما من بعضهما البعض مع وجود خطوط رأسية بينهما، فيشير إلى الشعور بالغضب.

### اقرأ المكتوب على الشفتين

التعبير الحقيقي عما يدور داخل الشخص ليس بالضرورة في كلماته التي ينطق بها، ولكن في الطريقة التي يخرج بها الكلام من فمه، وهي إحدى شفرات لغة الوجه، فإن الشفتين/ والحلق، والخدين جميعها تصدر إشارات تعبر عن حالة الشخص المزاجية.

### الابتسامة الصادقة

تعد الابتسامة من أقوى الأشياء التي تصدر منا للشخص الآخر، فنجد في الابتسامة الصادقة ارتفاع جانبي الشفتين، وتفرق الشفتين مع ظهور الأسنان وارتفاع الخدين، كما أنه يوجد تجعد في المنطقة الموجودة في جانبي العينين.

ولكى تختبر قوة صدق الابتسامة، فعليك أن تبتم ابتسامة صادقة من القلب إلى شخص ما، ثم تراقب ما سيحدث، فإذا لم تشعر بأنك سعيد ولا تحب أو لا ترغب في الابتسام، فلتفعل ذلك بأي طريقة. فقط ارسم على وجهك ملامح الابتسامة الصادقة بأن تتذكر مثلاً شيئاً يسرك. تذكر مثلاً شيئاً ما حدث لك وأسعدك كثيراً، والآن ابتسم، وسوف تذهل من ردود الأفعال الإيجابية.

الابتسامة مرض معد. عندما تبتسم، يقلدك الآخرون وتشعر بأن التوتر الذى كنت تحس به تجاه شخص آخر قد انتهى، وسوف تكتشف أن الآخرين يميلون إليك ويشعرون بالارتياح نحوك، وسوف تلتقى بالكثيرين من الناس؛ لأنهم يشعرون أنك شخص يحبون التقرب منه والتعامل معه.

### التكشير

الابتسامة الضيقة ابتسامة زائفة. تذكر عندما كنت طفلاً صغيراً ولم ترغب ذات مرة فى أن توجد بإحدى الصور التى تضم أفراد عائلتك، فلم يكن يسعدك وجودك فى تلك الصورة، لذلك فقد بدا عليك عدم الشعور بالسعادة، لأنك لم تبتسم، ولذا قال لك المصور: "قل جبن" ورددت أنت كلمة جبن (الجبن الذى يؤكل) وعندما رأيت هذه الصورة، بدا عليك أنك كنت تبتسم ابتسامة ضيقة، ولكن عينيك بدتا حزينتين.

وما قد وصفته الآن هو الابتسامة الضيقة، الابتسامة التى يفرضها الناس على أنفسهم، فيمكن ألا يحبك الشخص فعلاً أو لا يريد الوجود معك فى مكان واحد، ولكنه يعلم أنه من أجل أن يكون متحضرًا واجتماعيًا، فعليه أن يبتسم، وتكون تلك هى النتيجة. عندما ترى شخصاً بهذه الحالة، فاعلم أن ابتسامته غير صادقة.

المبتسمون بتلك الطريقة لا يظهرون مشاعرهم الحقيقية، وفى الواقع فإن كل شخص ترسم على ملامح وجهه تلك الابتسامة القائلة "لا تقلق بشأن ذلك، أو إنها ليست بمشكلة كبيرة" يريدك أن تعلم العكس تماماً، فهناك مشكلة بالفعل وعليك أن تقلق، لأن هذه المشكلة تضايقهم.

### الابتسامة فى أوقات غير مناسبة

سألت ليندا أعز صديقاتها شارول قائلة: "لماذا تبتسمين؟ لقد أخبرتك تová أنني فقدت والدى. ما الأمر؟" قالت لها ذلك عندما أخبرتها بوفاة

والدها، ولم تكن شارول قاسية أو عديمة الإحساس، ولكنها كانت تعبر عن العصبية والتوتر وعدم الارتياح الذى تشعر به فى مثل هذا الموقف الحزين، ولسوء الحظ، فقد عبرت عما يدور بداخلها بابتسامة بدلاً من العيوس.

فالشخص الذى يبتسم فى المواقف المأساوية المليئة بالأحزان والتوتر غالباً ما ينتهى به الأمر إلى الشعور بمزيد من الأسى والحزن، فلا يمكن أن نقول إنه غير حزين، إنما يعبر عن عدم شعوره بالارتياح فى ذلك الموقف، ولكن ذلك لا يجعل الآخرين مثل ليندا يفهمون حقيقة مشاعره، مما يجعلهم يصدمون ويخيب أملهم من رد الفعل الغريب.

وقد حدث نفس رد الفعل للرئيس السابق جيمى كارتر، الذى اعتقد الكثيرون أنه لن يتم ترشيحه لفترة رئاسة ثانية بسبب مهارته فى إظهار التعبيرات غير المناسبة على وجهه، فعندما كان يظهر فى التلفزيون ويتحدث عن أزمة الرهائن الإيرانيين، كان يبتسم بعصبية، مما جعل الناس يشعرون بالمزيد من عدم الارتياح، وقد سلبه ذلك جزءاً من مصداقيته والوثوق به. كان معظم الأمريكيين يتساءلون " لماذا يبتسم ذلك الرجل دائماً عندما يقع حادث مروع؟" فلم يكن الأمريكيون يدركون أن الرئيس السابق إنما كان يعبر عن عصبية من خلال تلك الابتسامة غير المناسبة للحدث، فلم تتوافق كلماته الحزينة الجادة مع التعبير الظاهر على وجهه، مما جعله يظهر كقائد ضعيف.

عندما ترى شخصاً ما يبتسم بعد سماعه لحدث غير مرغوب فيه، فافهم أنه لا يقدر على تحمل ما سمعه، فذلك رد فعل تلقائى لشعوره بالعصبية وعدم الارتياح.

### التقاؤب

عادة لا نهتم بالتفكير فى الشخص الذى يتثأب أثناء التحدث إلينا، على الرغم من أن ذلك يمكن أن يعنى أنه يشعر بالملل أو التعب، ولكن يعتقد علماء النفس الآن أن هناك معنى أعمق للتثأب. ربما يكون ذلك

حركه آلية تعبر عن الهروب من مواجهة المواقف الصعبة، المؤلمة أو الحزينة.

عندما يواجه الشخص شيئاً لا يريد التعامل معه، غالباً ما يقوم لا إرادياً بالتثاؤب لأجل تجنب ذلك الشيء.

أعرف أحد العملاء، كان ابنه طفلاً مزعجاً في المدرسة. فدائماً ما يتغيب عنها وأعماله صبيانية متهورة، وعندما كان والده يتحدث عنه بينما نناقش أمره ودوره كوالده، يتثأب لا إرادياً أثناء الحديث، وذلك دليل على عدم قدرته على مواجهة الحقيقة وهي أنه أب متساهل.

### ابتلاع الريق

قالت جيسيكا وهي تبتلع ريقها : "آه، إننى سعيدة فعلاً من أجلك" ثم قالت وهي تبتلع ريقها ثانية : "إنه لأمر عظيم حقاً أن ترزقى بطفل". وإن ابتلاع الريق بصعوبة واللهجة المليئة بالرتابة أو ارتفاع وانخفاض تفاحة آدم (لدى الرجال مما يدل على ابتلاع الريق كثيراً) دليل واضح على ما يدور بداخل الشخص تجاه الموقف الذى يمر به.

رغم ما تقوله جيسيكا من أنها سعيدة لأن صديقتها سوف ترزق بطفل، إلا أنها فى الحقيقة تشعر بالغيرة، فقد صدمت عند سماع ذلك، فكان ابتلاع الريق هو رد الفعل العصبى التلقائى، فقد شعرت بجفاف فى حلقها وكان عليها ابتلاع ريقها بصعوبة؛ لكى تقلل من شعورها بالصدمة والغيرة، وما كانت تريد قوله فعلاً هو: "لا أستطيع تحمل ما تقولين. إننى أشعر بالغيرة الشديدة تجاهك. لقد حصلت على كل شيء تريدينه فى الحياة، وسوف ترزقين الآن بطفل. انظرى إلى الآن، لم أتزوج ولم أرزق بطفل".

عندما تلتقى بشخص لأول مرة أو عندما تخبر شخصاً ما بشيء عظيم حدث لك، راقب حركة رقبته، فسوف تبوح عن حقيقة شعور الشخص

تجاه ما ذكرته له ، فإذا لاحظت صعوبة في ابتلاع الريق مصحوبة بحدة في منطقة الذقن ، أو عينين ساكنتين ، وصوتاً غير قوى ، فذلك دليل على أن الشخص غير سعيد لرؤيته لك ، بغض النظر عن الكلمات التي يتفوه بها.

### وضع اليد على الفم

دائماً ما نجد الطفل عندما يكذب يغطي فمه كرد فعل لا إرادى لإخفاء كذبه ، وعندما يكبر الشخص ، فإن ذلك يكون رد فعل تلقائى . ربما تكون تغطية الفم علامة على الخداع . مثل الطفل ، فإنه يقول "لا ينبغي أن أقول ذلك" وهو يضع يده على فمه .

عندما يضع الشخص البالغ يده على فمه أثناء الحديث ، أو عندما يلمس شفتيه ، ربما يكون ذلك الشخص كاذباً ، وإذا أردت أن تحدد ما إذا كان شخص ما يوافق على ما قلته ، فعليك أن ترى هل يضع إصبع السبابة على شفتيه ، فهو بذلك لا إرادياً وبمنتهى الهدوء يقول لك "اسكت".

كان أحد العملاء الذين يتعاملون معى متحدثاً محباً للجدل وكان يتحدث إلى العامة ذات مرة ولاحظ أن المستمعين يضعون أيديهم على أفواههم أثناء ذلك ، فقال لهم : "أعلم أن الكثيرين منكم لا يصدقون ويجدون صعوبة في فهم ما قلته لكم تواء ، ولكن إذا ما تمهلتم واستمعتم جيداً وفهمتم تماماً ما قلته لكم ، فسوف تجدون الكثير من المزايا والمنافع فيما ذكرته لكم تواء".

وبمجرد أن قال ذلك الكلام ، تغير على الفور الوضع الجسمانى وتعبيرات الوجه لدى المستمعين ، وبدأوا ينصتون بشكل أفضل إليه ، ولم يعد بعضهم يضع يده على فمه ، فلم يقولوا له بتعبيرات وجوههم "اسكت" وبدأ عليهم علامات الاستماع والوعى الجيد والاستعداد لتلقى ما يسمعون

منه ، وقد فهم ذلك الشخص ما حدث من خلال مراقبة أو ملاحظة تعبيرات الوجه لدى المستمعين.

### عض الشفتين

عض الشفتين غالباً ما يعبر عن الشعور الدفين بالغضب أو الرفض لشيء ما ، فهذه طريقة آمنة للتعبير عن العدوانية ، وعض الشفة السفلى مع هز الرأس دليل على الغضب الحاد.

كانت الأميرة الراحلة ديانا تعض شفتيها كثيراً ، كما هو واضح في معظم الصور التي ظهرت فيها. ربما كانت تفعل ذلك في محاولة لقمع وكبت مشاعرها العدوانية تجاه تطفل المصورين.

### لعق الشفتين

يلعق الشخص شفتيه للعديد من الأسباب. ربما يشير ذلك إلى أنه لا يقول الحقيقة أو يعبر عن شعوره بالعصبية ، وعندما ينتابه ذلك ، فإنه يشعر بجفاف الفم ، لذلك يقوم تلقائياً بلعق شفتيه كوسيلة لتبليل الشفتين باللعب ، وغالباً ما يمتلك الشخص المدخن شفتين جافتين ويلعقهما كثيراً.

### حديث الخدين

هناك لغة خاصة أيضاً للخدين. يمكن لحركات الخدين أن تخبرك إذا ما كان الشخص يشعر بالسعادة الحقيقية أو بالسخرية والتمرد. عندما يبتسم الشخص ابتسامة صادقة سوف تلاحظ ارتفاعاً في الخدين ، وعلى العكس ، عندما تكون ابتسامته زائفة ومصحوبة بإطباق الشفتين ، فسوف تجد ارتخاءاً وتديلاً في الخدين.

عندما تريد أن تعرف إذا ما كان الشخص يشعر بالسخرية والتمرد أو العدوانية أو الشك تجاهك، لاحظ حركات الخدين. على سبيل المثال، عندما تجد أحد جانبي الفم مشدوداً للخلف بقوة ووجود تجعد في الخد، فإن ذلك يعنى أن الشخص يشعر بالرفض، وسوف تلاحظ اصطحاب ذلك لتعليق ساخر أو لهجة ساخرة فى الكلام، وإن فرك أو حك أو هرس الخدين حركة لا إرادية تعبر عن أن الشخص يشك فيما قلته له.

أخيراً، إن الخدين يكشفان عما إذا كان الشخص يشعر بالارتباك والإحراج، فسوف تلاحظ احمرار وتدلى الخدين، وذلك يعتمد على درجة الإحراج أو الخجل الذى يشعر به الشخص.

### تعبيرات الذقن

يعتقد عالم علم الإنسان ديسموند موريس أننا يمكننا قول الكثير ومعرفة الكثير عن كيفية قراءة التعبيرات الظاهرة على أجساد الآخرين عن طريق ملاحظة حركات الجزء السفلى للوجه - حركات الذقن والفكين - خاصة فى حالة تحديد الحالة المزاجية.

#### ١- الذقن الغاضب

غالباً ما يبرز ذقن الشخص الغاضب للأمام، مما يدل على فعل تهديدى أو عدوانى، وتلاحظ بروز الذقن لدى الأطفال الصغار عندما لا يريدون فعل ما قلته أو ما أمرتهم به، فأول شيء يفعلونه قبل أن يقولوا "لا" هو أن يبرزوا ذقونهم للأمام كحركة تحد، ومعظمنا يفعل تلك الحركة فى سن البلوغ أو الرشد، حيث يقوم الشخص لا إرادياً بإبراز ذقنه للأمام عندما يشعر بالغضب أو عندما يوبخ شخصاً ما. يمكنك تحديد إذا ما كان الشخص الذى تتحدث إليه قد غضب من الكلام عن طريق ملاحظة وضع الذقن وحركته.

## ٢- الذقن الوجيل

عندما ينكمش ذقن الشخص، فذلك دليل على شعوره بالخوف، فانكماشه أو تقلصه عبارة عن رد فعل وقائي، تماماً مثلما تفعل السلحفاة عندما تنكمش وتختفي داخل الصدفة الموجودة على ظهرها، وعندما نشاهد أفلام الرعب، نميل إلى الانكماش، ونقوم بإرخاء الذقن على الرقبة. إذن عندما ترى شخصاً ما يتراجع أو ينكمش عن طريق تقلص الذقن أو انكماشه، فاعلم أنه ربما يكون خائفاً منك أو يشعر بأنه مُهدّد من قبلك.

## ٣- الذقن الشاعر بالملل

عندما يُسند الذقن باليد، فذلك معناه أن الشخص يحاول تركيز انتباهه، ربما على الشخص الذي يتحدث إليه، وعلى الرغم من أنه ربما يبدو على الشخص أنه يفكر، يمكن أن تكون الحقيقة عكس ذلك، وهي أنه شاعر بالملل ويحاول أن يستجمع قواه العقلية للتركيز بشكل أفضل.

## ٤- الذقن الراغب في التركيز

عندما يضرب الشخص ذقنه برقة أو بلطف، أو يضرب لحيته مثلاً ضرباً خفيفاً، فذلك يدل على أن ذلك الشخص يركز بشدة فيما يقوله المتحدث إليه.

## ٥ - الذقن المنتقد أو المتكبر

عندما يكون الشخص محباً للانتقاد كثيراً أو للحكم على الغير، فإنه يميل إلى رفع الذقن إلى الأعلى وكأنه يقول للآخرين: "أنا أفضل منكم" أو: "إنك لا تعلم شيئاً عما تتحدث عنه".



## ٦- الذقن الشكاك

عندما لا يثق شخص فيما تقوله أو لا يصدق، فإنه غالباً ما يهرش ذقنه أو يمسك به، وهذه حركة لا إرادية تدل على عدم تصديق ذلك الشخص لما قلته له.

## لغة الأنف

ربما يكون لمس الأنف حركة لا إرادية توضح أن الشخص لديه شيء يخفيه، أو علامة على أن ذلك الشخص مخادع وكاذب، وربما تكون لتلك الحركة صلة وثيقة بحركة تغطية الفم باليد عندما يقول الشخص شيئاً لا ينبغي قوله، ولكن بدلاً من ذلك يلمس أنفه.

لم تر روثي تود، زميلها في الجامعة، لسنوات طويلة، وقد زاد وزنها خلال تلك السنوات كثيراً، مما جعلها تبدو أكبر سناً، وفي خلال المحادثة التي دارت بينهما، كان ظاهراً على تود أنه لم يكن يعنى أى كلمة رقيقة أو مجاملة لطيفة وجهها لروثي، فبمجرد أن قال لها: "تبدين رائعة" لمست يده أنفه، وعندما قال لها إنه يعجبه شكلها، وإنها تبدو جميلة، أو إنه سعيد برؤيتها، كان يقوم لا إرادياً بالإمساك بأنفه، ولحسن الحظ لم تستغرق محادثته مع روثي وقتاً طويلاً، وإلا فكان سيقوم بلمس أنفه مئات المرات.

عندما يتحدث إليك شخص ما في بعض الأحيان، فسوف تلاحظ أنه جعد أنفه، مما يعنى أنه لا يوافق على ما تقوله له أو أنه يشعر بالاشمئزاز نحوك.

لقد سمعنا كثيراً عن المقولة الشائعة عن الشخص الذي "يرفع منخاره إلى السماء" عندما يرفع الشخص أنفه أو يوجهه إلى أعلى، مع رجوع رأسه إلى الخلف، فتلك حركة لا إرادية تدل على التكبر والشعور بالأفضلية، فكأنما يقول: "أنا أفضل منك" وكذلك يميل الشخص كثير الحكم على

الآخرين إلى رفع أنفه إلى أعلى. هذه الحركة المناقضة لحركة الشخص الخجول، وهى إرخاء وتدلى الأنف والنظر بوجهه إلى أسفل، ربما تعكس مشاعر الازدراء والاحتقار أو السيطرة والتحكم.

### حديث الأذنين

اللمس اللاإرادي يمكن أن يشمل الأذنين أيضاً، فإذا ما هرش الشخص خلف أذنيه بإصبع السبابة، فمعنى ذلك أنه حائر بشأن شيء ما، ويشك فيما يسمعه، أو ربما أساء فهم ما قيل له.

عندما يشد الشخص أذنيه بعنف بينما يتحدث، فإنه بذلك يعبر عن تردده بشأن شيء ما أو تأخره فى إصدار رد فعل، وربما يكون سمع شيئاً ما ويريد أن يفكر فيه قبل التحدث بشأنه.

أما حركة حك أو فرك الأذنين بإصبعى السبابة والإبهام، فإنه يقول بذلك: "إننى لا أريد فعلاً سماع ما تقول". دائماً ما تصدر هذه الحركة من شخص عندما يكون كاذباً ويعلم بأن الذى يستمع إليه يعرف كذبه، فهى محاولة لا إرادية لإغلاق الأذنين لعدم سماع ما قيل. إذا رأيت شخصاً يفعل ذلك أثناء تحدّثه إليك، فاعلم أنه غير مهتم بسماع ما قيل، أو أنه ببساطة لا يصدقه.

### التعبيرات الجامدة

التعبير الجامد " الوجه الجامد الخالى من التعبير كلياً" هو محاولة لإضفاء الغضب والكراهية، أو العدوانية، فيمكن لوجوهنا جميعاً أن يظهر عليها بعض التوتر العضلى أو الحيوية والنشاط، لذلك عندما يعبر الوجه عن العيون الميتة والعضلات المرتخية، فإن ذلك يعنى أن صاحب هذا الوجه فى حالة استسلام وإذعان للموقف الذى يمر به.

يلجأ نزلاء السجن إلى هذه التعبيرات الجامدة؛ حتى يُظهروا أن مشاعرهم تتحكم فيهم، فعندما يتظاهرون بالجمود ( جمود المشاعر) يجدون بذلك أنهم أقل عدوانية وخطورة على الآخرين، فيمكنهم أن يصبحوا بذلك ضحايا لأشخاص آخرين.

أما الشخص الذى لا يريدك أن تعلم مدى الغضب أو الانفعال والانزعاج الذى يشعر به " العدوانية أو الغضب السلبي " فدائماً ما يتظاهر بالجمود؛ لأنه لا يريد أن يمنحك القوة بأن يدعك تعلم أنك سبب انزعاجه أو غضبه.

### الوجه الصادق

عندما يكون الشخص صادقاً ومحباً لك، فسوف ينظر إليك نظرة مباشرة بوجه ممتلئ بالحيوية والنشاط والإشراق، فلن تتجول العينان "في حالة زهاب وإياب" ولن تجد نظرتة جامدة وثابتة، ولكن رقيقة ومرحبة. وتجد الفم فى حالة استرخاء وكذلك الفك يبدو وكأنه "في حالة استرخاء". ولا يوجد تلامس بين الأسنان الخلفية، كما أنه يرسم على وجهه ابتسامة صادقة دافئة، بينما يرتفع جانبا الشفتين وتلمع العينان ويتجدد جانبها.

هذا النوع من تعبيرات الوجه يوضح أن صاحبه شخص واثق من نفسه. شاعر بالأمان، متفتح واجتماعي، وهو على عكس الشخص المتشدد المتصلب المنغلق أو الانطوائي، والآن وقد تعلمت كيف تفك الشفرات الأربع، وهو الأمر الذى يقودك لفهم الناس على نحو صحيح، فإنك على استعداد لتطبيق ما تعلمته عملياً، وفى الباب الثالث، سوف تنتقل إلى الملامح الأربعة عشر للشخصية.

## الجزء الثالث



استخدام الشفرات  
لتحديد نوع الشخصية



## الفصل التاسع



### فهم السمات الأربع عشرة للشخصية

#### تصنيف البشر

على مدى قرون من الزمان ظهرت كتابات كثيرة تدور حول تصنيف الشخصية، وإنها لقائمة براقعة، بداية بجالن الطبيب الإغريقى القديم مروراً بسيجموند فرويد وكارل يونج، انتهاءً بعلماء النفس المعاصرين مثل إبراهيم ماسلو وإيرك إيرجسون وإيزابيل بريجز مايرز ودافيد كيرسى.

وقام البعض الآخر من العلماء أمثال كاثلين هيرلى وثيرودور دوبسون ورين بارون وإليزابيث واجل ودون ريسو بدمج هذه السمات في لوحة بها تسع نقاط محدودة وذلك من أجل توضيح نمط الشخصية، والتسعة أنماط هى الشخص المساعد، والمنجز، والملاحظ، والرومانسى، والمجابه، وصانع السلام، والناجح، والمغامر، والانفرادي.

كانت لدينا - عبر العصور - حاجة ماسة للكشف عن الصفات الجيدة الخاصة بنا وكيفية توافقها مع الكون ومكانتنا مقارنة بما حولنا، ولقد

اكتشف البشر أنهم فقط من خلال فهمهم الجيد لأنفسهم وللآخرين يستطيعون أن يفهموا ما يزرع به العالم من حولهم من معجزات

فكما أن هناك أناساً سُمِّيَونَ هناك أيضاً من هم راثعون ويحظون باحترام شديد، وإذا ما استطعت فهم ما يستخدمونه من شفرات في تواصلهم معك، فأنت بذلك قادر على تحديد إلى أي فئة ينتمون، فالأنف الدقيقة المرتفعة أو الفك الكبير أو الأسنان المستقيمة كلها من الصفات التي لا تكفل سمات شخصية إيجابية، وبالمثل أيضاً، فإن الأذن الكبيرة والأنف الكبير المفلطح لا يدلان على سمات سيئة للشخصية.

ولكى نقيم الشخصية البشرية يجب علينا أن ننظر إلى أعماق من المظهر الخارجي، ويجب علينا اختبار السلوك البشري، فمن هؤلاء ؟ وكيف يتحركون ؟ وكيف يتوافقون مع أنفسهم ؟ وكيف يتحدثون وماذا يقولون ؟

### اختبار جوانب الشخصية

استخدم الاختبار التالي لكي تحدد السمة الأساسية للشخصية. انتقل إلى الأربع عشرة مجموعة التالية وأجب عن الأسئلة المختلفة في كل مجموعة، وإن كانت أغلب الإجابات في إحدى المجموعات بنعم، فإن نمط هذه الشخصية غالباً ما يندرج تحت هذه المجموعة، ولا يجب عليك الإجابة بنعم عن كل الأسئلة في أي مجموعة لكي تحدد السمة الأساسية للشخصية، ولكن حاول أن تختار الصفات التي تبدو بارزة عن غيرها، ويجب عليك أن تتذكر أن هناك أناساً يندرجون تحت العديد من المجموعات المختلفة.

١- هل هذا الشخص يختزن الأشياء بداخله بصورة عاطفية ثم يتركها كلها تنفجر كبركان من الغضب، وذلك بعد أن يكون اختزنها بداخله لفترة طويلة؟ هل من الصعب أن يدلى بإجابة مباشرة؟ هل

يقول شيئاً ما فى حين أن حركات جسده وتعبيرات وجهه توحى بشيء آخر؟

٢- هل هذا الشخص مجامل بطبعه؟ هل يستخدم سلوكاً مزدوجاً أو يتكلم بنبرة عاطفية؟ هل نادراً ما يقطع تواصل الأعين؟ هل كثيراً ما يلمس الآخرين؟

٣- هل هو دائم الشكوى، وغالباً ما يدخل فى أزمة تلو الأخرى؟ هل يتكلم بصوت مرتفع؟ وهل يبدو أحذب الكتفين أثناء جلوسه؟

٤- هل نادراً ما يراعى هذا الشخص شعور الآخرين؟ هل هو من النوع قليل الكلام والذي نادراً ما يشارك أحداً فى التحدث عن الذات؟ هل تبدو جلسسته صلبة ومنكمشة؟ هل تبدو نبرة صوته رتيبة؟ وهل لا يظهر على وجهه أي تعبيرات؟

٥- هل لا يتحلى هذا الشخص دائماً باتخاذ أى وجهة نظر، وغالباً ما يوافق على كل ما يراه الآخرون؟ هل صوته يبدو خفيضاً مع نبرة مترددة ومتلعثمة؟ هل يبدو غير مرتاح عندما يجبر على إبداء أى رأى ، وذلك عن طريق تعبيرات وجهه وحركات جسده؟

٦- هل ينفصل عنك فى الكلام والتفكير؟ وهل يخبرك بأكثر مما تريد أن تعرف؟ هل غالباً ما يتحدث بتردد؟ وهل يفتقر إلى التواصل بالعين أو أنه يحملق فيك طيلة الوقت؟ وهل غالباً ما يحرك كتفيه عند التحدث؟ هل تظهر تعبيرات وجهه وجسده عدم الارتياح؟

٧- هل يتحدث عن نفسه مع عدم الاهتمام بأي موضوع آخر؟ وهل يسعى إلى المدح؟ وهل يتكلم بصوت مرتفع بحيث يصبح محور الاهتمام فى المحادثة؟



٨- هل يبدى ملاحظات تحط من شأن الآخرين وذلك لكى يظهر كأنه الأفضل؟ هل يتكلم برزانة كالعالم بكل شىء؟ هل يتخذ جلسة متزنة؟ وهل تبدى تعبيرات وجهه جهله بتقييم الآخرين أو الحكم عليهم؟

٩- هل غالباً ما يقاطع الآخرين عند التحدث أو يحاول أن يظهر بأنه الأفضل عندما يتحدث مع شخص آخر؟ هل يحاول أن يظهر أنه الأفضل ويملك أكثر من الآخرين؟ هل يبدو صوته وتعبيرات وجهه وحركات جسده متوترة وجامدة؟

١٠- هل يعبر هذا الشخص عن نفسه بصراحة؟ وهل يظهر عاطفة كبيرة عندما يعبر عن مشاعره الصحيحة؟ هل هناك صدق فيما يقوله؟ هل هو مستمع جيد؟ هل تبدو لمسته ثابتة ومباشرة؟

١١- هل يستخدم نبرات مرتفعة وصاخبة وعدوانية؟ وهل يبدى ملاحظات ساخرة أو تعليقات حادة؟ هل هذا الشخص من النوع الرزين الذى يبدو أنه يعلم كل شىء؟ هل يحدث ضوضاء وصخباً عند الحركة؟ هل غالباً ما تظهر على وجهه هذا الشخص تعبيرات متوترة وغاضبة؟

١٢- هل حياة هذا الشخص حياة منفتحة؟ هل يتفاعل مع المداعبات والملاحظات المرحية؟ وهل يبدو أنه يريد أن يكون محور الاهتمام؟ هل يتكلم بطريقة مرحة ومتحمسة؟ هل يبدو فى حركة دائبة؟ هل حركات جسده مفعمة بالحيوية؟

١٣- هل يقع فى الزلات الواحدة تلو الأخرى؟ وهل يبدو أنه يتكلم قبل أن يفكر ويقول أى شىء يجول بخاطرده؟ هل يبدو منشغلاً بأفكاره؟ هل هو فاتر المشاعر بدرجة كبيرة ويبدو مباشراً أكثر من اللازم؟ هل ينتقل من موضوع إلى موضوع؟ هل يبدو غير مدرك

للتقاليد الاجتماعية - إلى أى مدى يقترب فى جلوسه أو وقوفه من الآخرين ؟ وهل يبالغ فى إيماءاته؟

١٤- هل هذا الشخص حساس تجاه الآخرين؟ أهو كريم فى حديثه؟ وهل يتكلم بأدب ويبدو صادقاً فى اهتمامه بما يقوله الآخرون؟ هل يتكلم بإيجابية عن الآخرين؟ هل يقول ما يعنيه وهل يعنى ما يقول؟ هل هناك حماس فيما يقول؟ وهل لديه تعبيرات تنم عن السعادة والبشاشة؟ هل هو متفتح تجاه الآخرين؟ هل يبدو مسترخياً بدنياً؟

### ماذا تعنى إجاباتك

انظر إلى إجاباتك بنعم لكل من الأربع عشرة مجموعة، وحدد الفئة التى تحوى معظم الإجابات بنعم. وافق رقم هذه المجموعة مع رقم نمط هذه الشخصية التالى ذكره، وذلك حتى تكتشف الشخصية التى أمامك.

فعندما تحلل أية شخصية، يتعين فى بادئ الأمر أن تنظر إليها بموضوعية، ثم بعد ذلك تمعن فى دراستها وذلك بالنظر إليها عاطفياً، وقبل قراءتك لأى شخص لكى تحدد نوع شخصيته تذكر أن أهم شىء فى قراءة الناس هو التناغم، وتذكر أن البشر ليسوا كائنات غيبية، وهم كذلك سريعو التغير، لذلك لابد أن يوضعوا تحت الملاحظة طوال الوقت وقبل أن تصدق على أى نتائج، فربما كان الشخص يتبع سلوكيات معينة لعدة سنين، ثم ينتابه التغيير الذى ينتج عنه تحول فى طريقة نظرتة للحياة، ولهذا يمكن أن تتغير سمات شخصيته مؤقتاً أو دائماً.

١- العدوانى السلبى.

٢- المتغزل.

٣- الضحية.

٤- البارد.

٥- الجبان.

٦- الكذاب.

٧- النرجسى.

٨- المتكبر.

٩- المنافس.

١٠- المعطاء.

١١- المشاكس.

١٢- المرح.

١٣- الساذج.

١٤- الطيب.

من خلال قراءتك لهذا الفصل، ستجد تحليلاً مفصلاً لكل مظهر من مظاهر الشخصية، ولسوف تتعلم تفاصيل ما تبحث عنه فى كلام هذا الشخص وفى صوته وتعبيرات وجهه وجسده، وذلك لكى تحدد نمط شخصيته.

### اعتبارات نفسية

فى تحليلك لأنماط الشخصية ستقوم بفحص أشخاص أسوياء نفسياً، وربما كانوا يعانون من بعض العصبية (كما هى الحال مع معظمنا) إلا أنهم لا يزالون قادرين على أدائهم لما يتعين عليهم فعله بشكل مقبول.

ومن المهم أن تعرف أن هناك من لا يستطيع أن يؤدي وظائفه بسبب بعض المشاكل النفسية كالشيزوفرينيا (انفصام الشخصية) حيث يكون الشخص فاقداً للإحساس بالواقع ، ويمكن أن يقول بعض الكلمات المبهمة التي لا يمكن أن تلقى قبولاً لدى الآخرين، أو قد تظهر بعض الحركات الغريبة في تقاسيم وجهه أو في جسده تدل على أنه غير متحكم في نفسه.

وبالمثل، يمكن أن يعاني البعض من اضطراب مزدوج أو أن يصاب بنوبات قاسية من اليأس، ويمكن أن يكون هناك بعض النماذج الصوتية والكلامية تتراوح بين اقتضاب الكلام إلى كثرته أو الحديث عن الأوهام والكلام بنبرة رتيبة حتى يفقدوا القدرة على الكلام كلية، فيمكن أن تتوافق حركات وجوهم وأجسادهم مع اضطراباتهم، وقد يكون ذلك إما لنشاط زائد أو لضعف عضلات الوجه والجسد.

ويمكن أن يجد هؤلاء الذين يعانون من اضطرابات في الشخصية صعوبة في تفاعلهم مع الآخرين، وقد ينعكس ذلك فيما يقولون وكيفية قوله والنظرات الجادة والغاضبة التي تظهر على وجوهمهم.

وإن تناول هذه المشاكل النفسية لا يدخل في نطاق هذا الكتاب، والذي يعني هنا هو أنه يجب علينا أن نعي حقيقة واحدة، وهي أن هذه الحالات موجودة بالفعل ويجب علينا وضعها نصب أعيننا عند محاولة تحليل سمات الشخصية.

## الانطباعات الأولى

قد تتسنى لك الفرصة مرة واحدة في معظم الأحيان لكي تكون انطباعاً عن شخص ما، حيث يمكن أن تتوفر لك فرصة واحدة لتقرر لدى من سوف تعمل أو من ستبنى علاقة صداقة معه، وعلى هذا تتجلى ضرورة

وقد يكون لديك ملاحظات مشابهة لها دون أن تدركها. تذكر أيامك فى المدرسة الثانوية عندما كنت تمر بخلاف مع شخص ما، ثم تذكر الآن كل العقود التى تلت هذه الحقبة. حاول أن تستعيد فى ذاكرتك هؤلاء الذين كنت على خلاف معهم، تذكر طريقة كلامهم معك وما قالوه لك، وكيف كانوا ينظرون إليك، وكيف كان أسلوبهم خلال مدة علاقتهم بك؟ الآن حاول أن تستدعى كل هذا مع من كان لك معهم علاقة طويلة وجيدة. فكر فى كلامهم وتعابير وجوههم وكذلك حركات أجسادهم.

سوف تظهر لك بعض النماذج، وسيمكنك تصنيف الناس طبقاً لنوع شخصيتهم معتمداً على طريقة اتصالهم بك، وسوف تجد أن المشاكسين دائماً ما تكون أصواتهم عالية ومتقطعة وغير مترابطة ودائماً ما يكون عبوس فى وجوههم. تذكر عاقد الحاجبين وحركاته المتوترة وإشارته بأصابع الاتهام، وذلك فقط لبث الخوف فيمن يتحدث إليه.

ستجد أن الذين يتحدثون بطريقة انفعالية دائماً ما يعنون ما يقولونه ويقولون ما يعنونه، فلا يجاملونك بابتسامة ولا ينتظرون منك أن توافقهم بعينك عندما يتكلمون. إنهم يستخدمون أيديهم وأذرعهم بدرجة كبيرة فى تعبيرهم عن أهمية ما يقولون، كما يتكئون عليك أثناء كلامهم، وهذا يعطيك انطباعاً بأن لديهم اهتماماً صادقاً وتقديراً جيداً لك، ويعتبر هؤلاء الأصدقاء الطيبون كما كنت تراهم، إنهم كانوا أناساً طيبين ومخلصين وكانوا يهتمون بك.

وسوف تلاحظ أن هناك مجموعات سمية أكثر من تلك الرائعة، وذلك لسببين، الأول هو أننى ذكرت أنواعاً كثيرة من أولئك السُميين لكى أعطيك رؤية شاملة حول كيفية التعرف على من يمكنه أن يؤذيك حتى تحمى نفسك منه، ثانياً هو أننى ذكرت أغلب السمات الإيجابية فى مجموعة الطيبين، وذلك لأن معظم سمات هؤلاء الناس معاكسة لسمات هؤلاء الأشخاص المؤذيين.

وقد يكون لديك ملاحظات مشابهة لها دون أن تدركها. تذكر أيامك في المدرسة الثانوية عندما كنت تمر بخلاف مع شخص ما، ثم تذكر الآن كل العقود التي تلت هذه الحقبة. حاول أن تستعيد في ذاكرتك هؤلاء الذين كنت على خلاف معهم، تذكر طريقة كلامهم معك وما قالوه لك، وكيف كانوا ينظرون إليك، وكيف كان أسلوبهم خلال مدة علاقتهم بك؟ الآن حاول أن تستدعي كل هذا مع من كان لك معهم علاقة طويلة وجيدة. فكر في كلامهم وتعابير وجوههم وكذلك حركات أجسادهم.

سوف تظهر لك بعض النماذج، وسيمكنك تصنيف الناس طبقاً لنوع شخصيتهم معتمداً على طريقة اتصالهم بك، وسوف تجد أن المشاكسين دائماً ما تكون أصواتهم عالية ومتقطعة وغير مترابطة ودائماً ما يكون عبوس في وجوههم. تذكر عاقد الحاجبين وحركاته المتوترة وإشارته بأصابع الاتهام، وذلك فقط لبث الخوف فيمن يتحدث إليه.

ستجد أن الذين يتحدثون بطريقة انفعالية دائماً ما يعنون ما يقولونه ويقولون ما يعنونه، فلا يجاملونك بابتسامة ولا ينتظرون منك أن توافقهم بعينك عندما يتكلمون. إنهم يستخدمون أيديهم وأذرعهم بدرجة كبيرة في تعبيرهم عن أهمية ما يقولون، كما يتكثرون عليك أثناء كلامهم، وهذا يعطيك انطباعاً بأن لديهم اهتماماً صادقاً وتقديراً جيداً لك، ويعتبر هؤلاء الأصدقاء الطيبون كما كنت تراهم، إنهم كانوا أناساً طيبين ومخلصين وكانوا يهتمون بك.

وسوف تلاحظ أن هناك مجموعات سمية أكثر من تلك الرائعة، وذلك لسببين، الأول هو أنني ذكرت أنواعاً كثيرة من أولئك السُميين لكي أعطيك رؤية شاملة حول كيفية التعرف على من يمكنه أن يؤذيك حتى تحمي نفسك منه، ثانياً هو أنني ذكرت أغلب السمات الإيجابية في مجموعة الطيبين، وذلك لأن معظم سمات هؤلاء الناس معاكسة لسمات هؤلاء الأشخاص المؤذيين.

وسوف أتوسع فى استعراض الأشخاص السميين والرائعين وذلك بوصفهم من خلال شفرات الاتصال الأربع، وهى الكلام والصوت ولغة الجسد وشفرات الوجه، فمن خلال هذه الشفرات الأربع يمكنك أن تكون انطباعاً مترابطاً عن شخصية أى شخص، وعلى الرغم من أنه يمكنك من خلال واحدة من هذه الشفرات أن تتعرف على بعض المفاتيح المهمة لشخصية هذا الشخص إلا أن الحكم الصحيح على شخصيته يأتى غالباً بعد فك الشفرات الأربع، الأمر الذى من شأنه أن يوصلك إلى لب هذه الشخصية.

## ١- العدوانى السلبى

### شفرة الكلام

إن العدوانى السلبى يمكن أن يقول إنه "سعيد لأجلك" ويمدحك بكلمات جيدة، إلا أنه فى حقيقة الأمر غير سعيد على الإطلاق، حيث تخفى الطريقة التى يتحدث بها ما يقصد قوله.

سيلقون ببعض التعليقات الساخرة، أو شيئاً يؤثر على ثقتك بذاتك. وربما يتبع هذا التعبير المعتاد "إننى كنت فقط أمارحك". وربما يتوددون إليك، ويتغنون بمدحهم لك حتى لو لم تكن تستحقه.

وهناك بعض العدوانيين السلبيين الذين لا يتكلمون كثيراً ولكنهم يقولون ما يريدون قوله فى عقولهم، ومن الممكن أن يقذفوك فجأة بكلمات تنم عن الغل المتراكم فى صدورهم. إنهم عادة ما يحبسون مشاعرهم الحقيقية ولا يخرجونها إلا فى حالة انفجارهم.

وهم أيضاً من النوع الذى لا يعطى إجابات مباشرة؛ حيث يضعون حدوداً لما يقولون ولا يكشفون عن أية معلومات إضافية، فعندما تسألهم عن رأيهم فى شىء تكون إجابتهم هى "لا أعرف".

### الشفرة الصوتية

يبدأ العدوانيون السلبيون اتصالهم بقوه وبسعادة، ثم بعد ذلك يهبطون فجأة حتى ليبدو من الصعب فهمهم. إنهم أيضاً يتكلمون فى بادئ الأمر بنعومة، حتى إننا بالكاد نسمعهم، وذلك حتى يجذبوا اهتمامنا وذلك عن طريق سؤالنا لهم بأن يرفعوا من أصواتهم، وهذه ليست إلا طريقة لفرض السيطرة والتحكم.

ومن الممكن أن يستخدموا صوتاً عالى النبرة وهو ما يبدو حماسياً وبه نعومة مقرزة، فمثل هذا الشخص يوظف هذا الأسلوب الصوتى؛ لكى يعوض ما يشعر به من مشاعر الأسى تجاهك أو تجاهنا.

وهناك طريقة أخرى يكظمون بها غيظهم الداخلى عن طريق ضم فكوكهم عند التحدث وإخراج الصوت من أنفسهم، كمن يعانى من تشنج فى عضلات الفك، والبعض الآخر يكتمون غضبهم وغيرتهم منك وهو ما يمكن ملاحظته فى نبرة كلامهم، وأخيراً يمكن للعدوانيين السلبيين أن يضحكوا ويعلوا صوتهم لإخفاء مشاعرهم الحقيقية.

### شفرة لغة الجسد

إن العدوانى السلبي يكثر من لمس الآخرين وذلك فى محاولة منه لتعويض مشاعره المريضة، فمن الممكن أن تثار عصبيته وبدون وعى يعود إلى طبيعته. وعلى الرغم من مزاحه معك إلا أنه فى الواقع يكرهك.

ويمكن لك أن تراه وهو ينقر بقدمه أو يقرقع أصابعه وغير ذلك من الأوضاع الغريبة لقدميه وذراعيه، وذلك رغبة منه فى أن يرحل، وحتى لو كان جسده مواجهاً لك، وذلك عندما يتكلم إليك، فمن الممكن أن تكون مقدمة قدميه تشير إلى الاتجاه العاكس وذلك فى إشارة إلى أنه لا يريد أن يبقى معك.



ويمكن أن يقبض على كفيه مع إخفاء إبهامه ، فى إشارة إلى مشاعره العدوانية ، ويمكن أيضاً أن تراه يشبك قدميه أثناء جلوسه إيماءً إلى أنه يملك معلومات قيمة ، وأيضاً يهز رأسه عند التكلم أو يحك رقبتة فى إشارة إلى أنه يكبت أفكاره .

ويمكن أيضاً أن يتكى عليك فى إشارة إلى أنه مهتم بما تقول ثم بعد ذلك مباشرة يرتد عنك ، وهو ما يدل على تناقض مشاعره ، ويمكن أن يسلم عليك بقوة فى إشارة إلى مشاعره المريضة ، وعندما يتحدث إليك من الممكن ألا يستخدم يده ، أو يضمها إليه كوسيلة لكبت مشاعره المريضة .

### شفرة الوجه

عادة ما يكون العدوانيون السلبيون مضمومى الشفاه ويبتسمون ابتسامة زائفة . إنهم لا يعطوننا ابتسامة حقيقية ولا يظهر عليهم ما يعبر عن ابتسامة حقيقية ، ويمكن أيضاً أن يعضوا على شفتهم السفلى فى محاولة منهم للسيطرة على مشاعر الغضب .

### ٢- المتغزل

#### شفرة الكلام

إن المتغزل المتمرس يفيض بالسحر ، وذلك حتى يتأتى له أن يحصل على ما يريد ؛ حيث يستخدم طرقاً مثيرة لكى يسيطر على الآخرين ، وغالباً ما يلقي المتغزل ببعض التعليقات الساخنة ولا يتورع فى المبالغة أو قلب الحقائق إذا ما كان هذا يسعد الشخص الآخر . إنهم مجاملون إلى أبعد الحدود ، وعلى أهبة الاستعداد لقول أى شىء يريد أن يسمعه الشخص

الآخر، وبارعون فى التغزل ويميلون إلى جذب انتباه الآخرين حتى يرضوا غرورهم.

ومبدئياً نرى أن حديثهم ينصب على احتياجات واهتمامات ومصالح الآخرين، وعندما يصبح هؤلاء المغازلون قريبين من فريستهم يتحول موضوع الحديث حول احتياجاتهم واهتماماتهم وكذلك مصالحهم. إنهم مغرمون باستخدام أسلوب لطيف حتى يستدروا العطف والاهتمام، وسوف يتوددون إلى أى شخص ويقولون أى شىء يسعده إلى أن يحبهم هذا الشخص.

إنهم يفعلون كل هذا لكى يتلاعبوا بالآخرين؛ وذلك لأنهم لا يشعرون بالاستقرار ويحتاجون بشدة إلى من يحبهم، وهم يتلاعبون بمن يشعرونهم بالحب حتى يفرضوا سيطرتهم عليهم، فتقودهم مطالبهم الأساسية إلى غيرها من المطالب التى تشبع غرورهم الزائف.

إنهم لا يتورعون عن الكذب على أى شخص ويشعرون عادة بأنه لو اكتشف هذا الشخص كذبهم وواجههم به، فسيتملصون من هذا الموقف، ولسوف يفعلون ويقولون أى شىء يهديهم إلى الحصول على ما يريدون، أما لو حصل هؤلاء على ما يريدون من أى شخص، فسوف يتطلعون إلى الانتصار التالى على هذا الشخص.

### الشفرة الصوتية

إن النساء المغازلات دائماً ما يكون صوتهن فتاناً، مرتفع النبرة وملتهباً ويمكن أن يظهرن تلعثماً فى صوتهن وميلاً إلى القهقهة، أما الرجال فإنهم يستخدمون صوتاً ملتهباً ويستخدمون نبرة ضعيفة نسبياً حتى يكون صوتهم مثيراً، وكلا الجنسين يتكلم بنعومة وبنبرات معسولة ويكثر كذلك من الضحك.

### شفرة لغة الجسد

عادة ما يطرق هؤلاء المتغزلون رؤوسهم إلى الشخص الذى يتكلمون معه؛ حتى يظهروا اهتماماً حقيقياً، إنهم يومنون برؤوسهم بالموافقة على أى شىء يقال، سواء أكانوا موافقين أم لا، وهدفهم الأساسى هو أن يجعلوا هذا الشخص يميل إليهم، ويهتم بهم، ويمكن أن يحددوا فيك بعينين ثابتتين.

وعادة ما يحاكون سلوك من يتكلمون معهم، ونادراً ما تجدهم يقتحمون مكان الآخرين، وإنهم ليلتصقون بهم لكى يشعروهم بأنهم جذابون، ويستخدمون لمسات رقيقة لكى يحصلوا على الاستحسان، ويندفعون بتلقائية تجاه أى شخص، ويطيّلون من لمساتهم حتى يحصلوا على اهتمام الآخرين، ويميلون بأجسادهم تجاه الآخرين ويبقون على مقربة منهم لأطول فترة ممكنة كوسيلة لغرض سيطرتهم عليهم.

إن هؤلاء المتغزلين دائماً ما يقفون وقفة طبيعية فيها راحة وارتخاء لأجسادهم، ودائماً ما يحركون أكتافهم إلى الأمام والخلف فى محاولة لجذب الانتباه، ويمكن أيضاً أن يحركوا أرجلهم بإيقاع بطيء حتى يصلوا إلى نفس الغرض.

إنهم دائماً ما يعبثون فى حليهم وأيضاً فى شعرهم، وربما يضعون أصابعهم على رقبتهم أو شفاههم ليجذبوا الانتباه، وربما ارتدوا ملابس مثيرة؛ حتى يجذبوا الانتباه.

### شفرة الوجه

المتغزلون لا يفقدون أبداً الاتصال بالعين، حيث يستمرون فى الحملقة فيك لأكثر من اثنتين أو ثلاث ثوان، فنادراً ما تراهم دون الابتسامة التى تملأ وجوههم أو دون هذا التلألؤ فى أعينهم.

إنهم يميلون إلى إظهار عدد من حركات الوجه المثيرة مثل نصف الابتسامة والشفاه المقطبة المصحوبة بالنظر الثابت، وغالباً ما يقطبون شفاههم السفلى بطريقة مثيرة.

### ٣- الضحية

#### شفرة الكلام

يميل الضحايا إلى أن يكونوا دائمي الشكوى، ففي صراعهم يدور كلامهم حول الناس فقط، ولذلك فهم على أهبة الاستعداد لاتهام الآخرين؛ لأنهم يرون أنهم لا يخطئون أبداً، وحتى لو ظهر خطأهم ظهور العيان فإنهم لا يعجزون عن إلقاء اللوم على شخص آخر، ومن المألوف أن نجدهم يقمعون أنفسهم؛ وذلك لأنهم يرون أنفسهم كضحايا في هذه الحياة.

#### شفرة الصوت

عادة ما يملك الضحايا صوتاً ضعيفاً تعلو نبرته في أواخر الجملة، فمن حين لآخر يكتم الضحايا أصواتهم؛ وذلك لأنهم يميلون إلى الغمغمة والانتحاب، ودائماً ما يتكلمون بنبرة أنعم من المعتاد كأنهم يقولون : "أرجوك لا تهاجمني، إننى جبان".

وتعمل هذه النبرات الناعمة على خلق حالة من الحزن الداخلى حيث يشعرون بالضعف وعدم التحكم فى الذات، وتضعب هذه النبرات العميقة عملية الاتصال بهم، فإنهم لا يستطيعون توصيل ما يريدون قوله من خلالها.

### شفرة لغة الجسد

يبدو الضحايا مضطربين فى لغة جسدهم وفى هيئتهم، فتتدلى أكتافهم فى إشارة إلى حالة الوهن التى تتملكهم، وغالباً ما يضمون أذرعهم للتعبير عن الحماية، إنهم عادة ما يطرقون رؤوسهم فى انتظار ما سيقوله الآخرون.

وتظهر عليهم العصبية عندما تثير رأياً من شأنه أن يجعلهم على دراية بأفعالهم، وفى كل الأحوال تظهر عليهم علامة الضجر عندما يتحدثون.

ومن المألوف أن نراهم يقبضون على أيديهم أو يقضمون أظافرهم فلا يثقون فى أنفسهم ويشعرون بعدم الأمان، فعندما يتحدثون نجد أنهم يضمون أرجلهم أو أيديهم حتى يشعروا بالأمان، ويمكن أيضاً أن يشبكوا أقدامهم حتى يساعدهم ذلك فى تخفيف هذا التوتر.

### شفرة الوجه

عندما يتكلم الضحايا تضيق أعينهم نتيجة لتوتر عضلات الجفون والحواجب، فيقطبون جباههم، وعندما يتحدثون يميلون إلى النظر فى اتجاه آخر، فلا يحافظون على اتصال الأعين، الأمر الذى يعنى أنهم يعانون من صعوبة فى التكلم، فمن المألوف أن نراهم يعضون على شفاههم كعلامة على الحزن وعدم الارتياح.

### ٤- البارد

#### شفرة الكلام

إن هؤلاء الأشخاص الباردين لا يتكلمون بسخاء، وعادةً ما يحتفظون بما يعرفون لأنفسهم وخصوصاً مشاعرهم، فعندما يتكلمون يتكلمون بطريقة

منمقة، حتى إنك لا تعلم هل هذا الكلام ينم عن عاطفة أو لا؛ وذلك لأنهم لا يسمحون لك بمعرفة حقيقة شعورهم بالآخرين، ويميلون إلى أن يكونوا ممن يتكلم بإيجاز، ونادراً ما يبدأون أى حوار مع أى شخص، ونظراً لأنهم نادراً ما يفصحون عن حقيقة مشاعرهم، فإنه من الصعب علينا أن نتعرف على طريقة تفكيرهم.

ودائماً ما يقومون بالمهام المنوطة بهم وذلك بتركيز وإتقان، وهم مثل العدوانى السلبي الذى يبقى هادئاً حتى يدخل فى أى مشادة كلامية، فينفجر فيها.

### شفرة الصوت

عندما يتكلم هؤلاء الأشخاص، فإنهم يتكلمون برتابة مع شىء بسيط من العاطفة، فمن الصعب علينا قراءتهم؛ لأنه نادراً ما تظهر عاطفة فى كلامهم.

### شفرة لغة الجسد

يأخذ هؤلاء الأشخاص الباردون أوضاعاً صلبة فى وقتهم، فتشعر حركاتهم الآلية الآخرين بعدم الراحة؛ وذلك لأنهم يظهرون البرود وعدم المرونة.

إنهم حريصون جداً فى تحركاتهم، وغالباً لا يقومون بلمس من يتحدثون إليه، وحتى لو قاموا بلمسه، فإنهم يلمسونه بغلظة وعنف، ودائماً ما نراهم يغطون أجسادهم بأيديهم أو يشبكونها حول صدورهم، وإن رؤوسهم لتبدو منتصبه كإشارة إلى صرامتهم.

ويستخدمون هذه الطريقة؛ لكى يخفوا أسرارهم، فهم يسلمون على الآخرين بارتخاء حتى يشعروهم بعدم رغبتهم فى التواصل معهم، ويشيرون بإبهامهم مع استقامة، مما يظهر حركاتهم الصلبة.

ويكرهون الالتصاق بأحد، ولهذا فإنهم يحافظون على أن تكون هناك مسافة بينهم وبين الآخرين، وهم أيضاً يشعرون بعدم الراحة فى المواقف التى ليس لهم فيها من الأمر شىء .

### شفرة الوجه

يظهر على وجوه هؤلاء الأشخاص تعبيرات عقيمة مع ثبات فكهم، وغالباً ما يكون الذقن جامداً فى إشارة إلى أنهم فى انتظار أى هجوم عاطفى أو بدنى، فإنهم لا يقومون بأى تواصل بصرى.

ويمكن أن يبتسموا ابتسامة تفوح منها رائحة النفاق، ودائماً ما يتظاهرون بالتثاؤب عند مناقشة أى موضوع غير مناسب لهم، أما لو حدثتهم عن أى موضوع يدور حول المشاعر، فدائماً ما يشعرون بغصة فى حلوقهم.

### ٥- الجبان

#### شفرة الكلام

نادراً ما يتكلم هذا الصنف من البشر، فدائماً ما يفشلون فى قول ما يدور فى وجدانهم، وذلك لخونهم من أن يفسدوا الموقف الذى يتكلمون فيه، إنهم بطبعهم يميلون إلى الجبن، فعبرة "لا أعرف" هى الإجابة النموذجية لأى سؤال، فدائماً ما يخشون من إلزام أنفسهم بإبداء أى رأى أو وجهة نظر، ويقومون بمحو ذاتهم وإعطاء صورة سلبية عنهم لأى شخص، ودائماً ما يقللون من أنفسهم، فتبدو فى كلامهم حالة اليأس التى يعيشونها.

## شفرة الصوت

يتكلم الجبان بصوت به نعومة ورتابة، فغالباً ما يكون صوته متردداً وبه تكرار كثير، فيمكن أن يتكلم ببطء حتى لا يقع فى الخطأ أو يتكلم بسرعة كبيرة جداً فى محاولة لإخراج ما بداخله قبل أن يفقده.

## شفرة لغة الجسد

دائماً ما يقوم الجبان بهرش شعره حتى يُشعر الآخرين بقلقه وتوتره، ويمكن أن يسلم عليك بتراخ؛ لكى يجارى صوته المتوتر، وإن الجبناء دائماً ما يجلسون بكسل وتكون أكتافهم منحنية للأمام مما يدل على جبنهم، ودائماً ما يشبكون أذرعهم على صدورهم كدليل على أنهم يحمون أنفسهم، وعندما يشعرون بالقلق والتوتر يتشبثون بأى شىء حتى بأنفسهم؛ ليشعروا بالقوة.

## شفرة الوجه

يبذل الجبناء أقصى ما فى وسعهم؛ حتى يتجنبوا أى اتصال بصرى، ودائماً ما يكونون أول من يقطع هذا الاتصال إذا تصادف أن تقابلت أعينهم مع أى شخص.

فجوههم مليئة بالخوف، كما أن أعينهم تشع بالرهبة والتوتر، وتبدو حواجبهم مشدودة للدلالة على الخوف أيضاً، ويعضون شفاههم السفلى كدلالة على افتقارهم للثقة، وعندما يجبرون على مجابهة المشاكل تأخذ وجنتهم فى الاحمرار.

## ٦- الكذاب

## شفرة الكلام

عندما يتكلم الكذابون، فإنهم دائماً ما يخرجون من موضوع لآخر كما أنه يمكن أن يخبروك بأكثر مما تريد، ويمكن أيضاً أن يظهر على كلامهم



الغموض، كما يتكلمون بإطناب ويدورون حول الموضوع، ويتكرر في كلامهم تعبيرات تدل على التردد، مثل "يعنى" و "أو" وغيرها من تعبيرات التردد.

ومثلهم مثل المتغزلين يميلون إلى الفتنة، حتى يحصلوا على ما يريدون، ويمكن أيضاً أن يصبحوا بوجهين، وحتى عندما يملأون رأسك بكلامهم فإنك فى النهاية لا تخرج بأى شىء منهم، وعندما يجلبون لك معلومات فلا يعطونها لك مباشرة بل عن طريق وسيط؛ لأن ذلك يشعرهم بالأهمية.

### شفرة الصوت

يتكلم الكذابون بنبرة لينة عديمة الحس، كما لو كانوا يدرسون ما ينوون قوله، ويمكن أن يكون صوتهم أيضاً مليئاً بالحيوية والحماس، وعندما يجنحون إلى الكذب، فإن نبرة صوتهم تكون مرتفعة أكثر من المعتاد.

### شفرة لغة الجسد

عندما يحاول الكذابون الكذب يرخى الرجال منهم أربطة أعناقهم، أما النساء، فإنهن عادة ما يضعن أيديهن على رقبتهم، وهذه علامة على كذبهن، ويمكن أيضاً أن نراهم يخفون أيديهم عندما يتكلمون أو أن تبدو العصبية فى جلستهم مما يدل على عدم الراحة والقلق، وفى بعض الأحيان يفعلون النقيض تماماً، أى يظلون جالسين برزانة واستقرار؛ لكى يظهروا متماسكين.

ولا يستخدم هؤلاء حركات اليد فى كلامهم، وذلك لأنهم يفكرون فى الكذبة التى ي اخترعونها، ولذلك فمن المعتاد أن نرى هذه الحركات، وإذا ما قاموا بها تأخذ فى النقصان كلما استمروا فى الكلام.

وبالرغم من ذلك، فإن أرجلهم يمكن أن تخونهم، فيمكن أن يحركوها إلى أعلى وإلى أسفل بسرعة كدليل على عدم صبرهم، ويمكن أيضاً أن يكون وضع أقدامهم معاكساً لاتجاه أجسادهم وفى اتجاه غير اتجاه الشخص الذى يكذبون عليه، وعندما يحاولون أن يتخلصوا من أى شىء، فإنهم عادة ما يقومون بهز كتفيهم فقط، وإنهم ليلمسون الآخرين بكثرة، ولكنها لمسات عدوانية، المراد منها فرض التحكم على الآخرين.

### شفرة الوجه

إذا ما تكلمنا عن لغة الأعين، فإن الكذابين يفعلون أمراً من أمرين، أولهما ألا ينظروا إليك نهائياً إذا ما تحدثت، أما الثانى فهو أن يحملقوا فيك دون أن يفقدوا التواصل بين الأعين، وإذا ما ابتسموا، فإنها ابتسامات بسيطة تغير من شكل وجوههم.

ويمكن أن يرمشوا بأعينهم بكثرة فى دلالة على عدم شعورهم بالأمان أو رغبتهم فى إخفاء شىء، أو دلالة على عصبيتهم، ويمكن أن نراهم يضعون أيديهم على أفواههم أو إصبعهم على شفاههم عندما يتكلمون أو ينصتون لأى شخص.

### ٧- النرجسى

#### شفرة الكلام

إن النرجسيين دائمو الحديث عن أنفسهم ولا يملون أبداً من المديح، فدائماً ما يخبروننا بأشياء كثيرة عن أنفسهم لا نريد أن نسمعها، فتراهم

يتطرقون إلى مواضيع لا تلائم الموقف الذى يتحدثون فيه مع الآخرين كوسيلة لجذب انتباههم.

وتطنى "الأنثى" على معظم كلماتهم، وإذا ما كان الموضوع لا يتعلق بهم لا يهتمون به، وحتى يخففوا من رتبة الحديث يحاولون إعادته مرة ثانية ليدور حولهم.

### شفرة الصوت

غالباً ما يكون صوت هؤلاء النرجسيين مرتفعاً وصاخباً، فهم يحاولون أن يسمعوا أكبر قدر من الناس، وعندما يتعلق الموضوع بالحديث عنهم تراهم يتكلمون بأصوات قوية ومفعمة بالحيوية، أما إذا كان الأمر غير ذلك فترى صوتهم مليئاً بالكسل والوهن، أو يتكلمون برتبة حتى يشعروا الآخرين بمملهم من هذا الحديث.

### شفرة لغة الجسد

يطيل النرجسيون من جلستهم الرزينة؛ حتى يجعلوا أنفسهم أكثر برودة وأهمية، فنراهم يرجعون ظهورهم إلى السوراء مع استرخاء فى جلستهم، أو يريحون رؤوسهم على أيديهم إذا ما كانوا يتحدثون عن أى شىء لا يتعلق بهم.

وفى جلستهم يمدون أرجلهم أمامهم فى دلالة على ترفعهم عن حولهم، فينزعون إلى الإكثار من حركات اليد؛ حتى يضمنوا أكبر حضور لهم، ويعمدون أيضاً إلى الإكثار من لمس الآخرين؛ حتى يجذبوا انتباههم.

### شفرة الوجه

إذا ما تجاهلهم الآخرون، فإنهم يبتسمون ابتسامة باهتة، أما إذا كان الاهتمام ينصب عليهم، فإن ابتساماتهم تخرج براءة ورائعة، وإذا ما كان الكلام يتعلق بهم، فإنهم يتواصلون في لغة الأعين بطريقة رائعة، أما إذا كان الموضوع يتعلق بشيء آخر، فسوف يفقدون هذا التواصل في دلالة على عدم اهتمامهم بهذا الموضوع.

وإننا لنرى أعينهم تجول في الغرفة كما لو كانوا ينتظرون أشخاصاً مهمين، وكذلك ليلاحظوا من سينتبه إليهم، وعادة ما ينظرون إلى الآخرين؛ حتى يروا ما إذا كانوا ينظرون إليهم أم لا.

### ٨- المتكبر

#### شفرة الكلام

"أنا أحسن منك" هذا هو شعار المتكبرين الذين دائماً ما ينتقصون من شأن الآخرين حتى يشعروا بأنهم أفضل منهم، فلشعورهم بعدم الأمان، تجددهم دائماً ما يحتاجون إلى الانتقاص من شأن الآخرين؛ حتى يشعروا بأنهم الأسمى.

فهم مثلاً يميلون إلى التقليل من شأن الآخرين على الرغم من أنهم يفعلون هذا بطريقة مهذبة، ويحاولون أن يصطنعوا رزانة في كلامهم كمحاولة لفرض سيطرتهم على الحوار.

ويتكلم المتكبرون بسرعة، ودائماً يجدون الرد على أى سؤال، ويملكون أيضاً عيوناً متحمسة ودائماً ما يكونون حاضري الذهن في أى موضوع، ويميلون إلى النميمة وإطلاق الشائعات، وخصوصاً التحدث عن مساوئ

الناس، لأن ذلك يشعرهم بالسمو على الآخرين، ويحرصون على وجود اتصالات جيدة بهم، لذا فمن المعتاد أن تراهم يتسلقون من هم أفضل منهم.

ويرجع السبب الرئيسي لهذا التكبر إلى أنه يخفى شعورهم القوى بعدم الأمان، فيتحدثون بطريقة رزينة حتى يشعروا الآخرين بمدى علمهم الواسع، ويحبون استخدام التعبيرات الرنانة والكلمات الخيالية للتباهي بها، ويميلون أيضاً إلى أن يزينوا كلامهم بالناحية الأخلاقية مع اهتمامهم بفرض سيطرتهم، وذلك عن طريق العمل على عدم استيعابك لما يقولونه.

ويكون جُل خوفهم من أن ينبذهم المجتمع وأن يشعروا بالوحدة، حتى إنهم يفضلون أن يتكلموا إلى أشخاص يرونهم أقل منهم في المنزل الاجتماعية على أن ينزلوا مع أنفسهم، فتطغى عليهم الوحدة، ويحتاج المتكبرون إلى جمهور كشأن النرجسيين، وتكثر "الأنا" في كلامهم، مثل النرجسيين أيضاً، مع التركيز على أنفسهم وإلى أى مدى يتفوقون على الآخرين، فيستمرون في التكلم دون انقطاع، وإذا ما حاولت أن تقاطعهم أو أن تتدخل في الكلام، فإنهم دائماً ما يتجاهلونك، وينتهون دائماً في الحديث مع الآخرين إلى ما يرونه هم، لا ما يراه الآخرون، تماماً مثل النرجسيين والمشاكسين .

### شفرة الصوت

غالباً ما يتكلم المتكبرون ببعض التشنج مع إكساب صوتهم بعض الخشونة والصلابة، فيتكلمون بنبرات متقطعة وصوت رزين خال من أى حيوية مع إضفاء بعض الرتابة؛ لكي يظهروا بمظهر الناقد العظيم، بالإضافة إلى أن نبرات صوتهم المرتفعة تدل على عدم احتمالهم لمن يعتقدون أنهم أقل منهم.

### شفرة لغة الجسد

يأخذ المتكبرون وضعاً جامداً وصلباً مع الميل إلى الخلف؛ حتى يحافظوا على مسافة اجتماعية بينهم وبين الآخرين، ويمكن أن نراهم أثناء جلوسهم وهم يضعون أيديهم مع انحنائها على أرجلهم، حتى يشعروا الآخرين بوجود هذه المسافة.

ودائماً ما يستخدم هؤلاء ظهر أيديهم عندما يتحدثون؛ حتى يشعروا الآخرين بمللهم منهم، ويمكن أيضاً أن يشبكوا أصابعهم مع حركة دورانية لإصبعي الإبهام للدلالة على ضجرهم ومللهم.

### شفرة الوجه

تظهر ابتسامة المتكبرين على أنها زائفة ومتكلفة مع فتح الفم بصورة كبيرة، ونرى التجاعيد فى وجناتهم، فتبدو هذه الابتسامة مليئة بالشك وعدم الاحترام.

وعندما تطغى عليهم صفة التكبر، فإنهم تلقائياً يرفعون رؤوسهم وينظرون إلى الناس بازدراء، ويمكن أيضاً أن يضيقوا أعينهم مع رفع حواجبهم، وضم شفاههم، وذلك فى محاولة منهم ليترفعوا عن الآخرين، وعندما لا يوافقون على ما يقوله أى شخص، فإنهم غالباً ما يرجعون رؤوسهم إلى الخلف بعصبية.

وتجوب أعينهم الحجرة بحثاً عن أكثر الناس تأثيراً ومن يمكنه أن يساعدهم.

### ٩- المنافس

#### شفرة الكلام

كثيراً ما يقاطع المنافسون الآخرين فى كلامهم ويحاولون أن يكونوا الأفضل مهما قال الآخرون، وإذا ما قلت لهم إن لديك كلباً جيداً، فإنهم

تلقائياً سوف يخبرونك بأن لديهم أيضاً كلباً، ولكن كلبهم أكبر وأصيل وينحدر من سلالة عريقة.

ويميلون عادة إلى الإنصات إلى الآخرين، ثم يلتقطون من بين السطور ما يريدون أن يتكلموا عنه، وحتى لو قيل هذا الكلام بطريقة مهذبة؛ فمن المألوف أن ينزعجوا لأى تعليقات يلقيها أى شخص آخر، وعموماً فهم يأخذون الجانب المعاكس له، سواء أكانوا متوافقين أم لا، وحتى لو وافقوا على ما يقال، فإنهم سيبحثون عن أى شىء ينتقدونه أو يضيفون أى وجهة نظر أخرى؛ حتى يصبحوا متميزين.

### شفرة الصوت

يتكلم المنافسون بسرعة، ونادراً ما يسمحون لأحد أن يجاريهم فى الكلام، ودائماً ما نلاحظ فى أصواتهم التوتر والغيرة.

### شفرة لغة الجسد

نلاحظ على أجسام هؤلاء المنافسين الجمود والتوتر مما يدل على الغيرة، وغالباً ما يحافظون على مسافة بينهم وبين من ينافسون، ومن الناحية النفسية نراهم لا يميلون إلى التقيد، لذا فمن النادر أن نراهم يتكئون على أحد عندما يتكلمون معه.

ومن ناحية أخرى، نراهم يجبرون أنفسهم على الإصرار على أمر ما؛ حتى يحصلوا على معلومات عنه، وفى هذه الحالة تظهر عليهم عاطفة مبالغ فيها، وذلك إذا ما قاموا بلمس أحد أو سلموا عليه، أو حتى عانقوه كوسيلة لكبت مشاعرهم العدوانية، وحتى لو استمروا على حركاتهم التى تدل على ابتهاجهم، فإن التوتر والجمود فى حركات أجسادهم يدلان على

مشاعر الغيرة والتباهى ، وعندما يقومون بتحية أى شخص ، فإنهم يسلمون بقوة ، كأنما يريدون أن يؤذوه دون أدنى قصد منهم .

وتظهر عليهم العصبية وعدم الراحة ، كما أنهم يقومون بالإكثار من لبس الآخرين فى محاولة منهم لإظهار سيطرتهم ، أو يغطون صدورهم عندما يتكلمون فى دلالة على شعورهم بالتحفز والاستعداد .

وعندما يتكلمون ، فإنهم يضمون قبضتهم فى محاولة منهم لإخفاء مشاعر التباهى والحققد .

### شفرة الوجه

عادة ما تجول أعين المنافسين فى جميع أنحاء الغرفة ؛ وذلك لأنه من الصعب عليهم المحافظة على تواصل الأعين ، وسوف يختلسون بعض النظرات فى محاولة للحفاظ على حضورهم .

وإذا ما لاحظوا وجود أفضلية لك عليهم ، فإنهم يقومون بلعق شفاههم ، وسوف تلاحظ مثل هذه الحركات ، وذلك إذا ما تحدثت أمامهم عن أى أخبار جيدة عن نفسك ، إنهم لا يشعرون بالسعادة لك ، ولكن يشعرون بالغيرة والحسد ، فهم - مثلما يقول فرويد - دائماً ما يسعون إلى تدميرك .

### ١٠- المعطاء

#### شفرة الكلام

يتكلم المعطأون بانفتاح وطلاقة وتواصل مع الآخرين ، وتظهر فى كلامهم العاطفة الجياشة عندما يتكلمون عن مدى تأثر مشاعرهم بالناس والأحداث المرتبطة بهم ، ويخبرونك بما يشعرون به سواء أكانت مشاعر السعادة أو الحزن أو الغضب ، وإذا ما كانوا يشكون من شخص ما



أو يحبون شخصاً ما، وعندما يتحدثون فإنهم يكثرّون من الحديث عن أنفسهم ؛ ذلك لأنهم يظهرون مشاعرهم الحقيقية، ويملكون القدرة على تحويل دفة الحديث إلى الشخص الآخر وتجاريه، فيهتمون بأن يكونوا نافعين للآخرين أكثر من أن يكونوا مهمين لديهم، وذلك لأنهم غير أنانيين ويهتمون بالآخرين.

وهم حساسون في ردهم على أسئلتك واستجاباتهم لمخاوفك، ويتمتعون بالكرم ويقضون وقتاً طويلاً في شرح الأشياء وإعطاء معلومات مفيدة عنها.

ويتميز هؤلاء بأنهم مستمعون ممتازون، ونادراً ما نراهم يتغنون بمدائحهم، ويميلون إلى إنكار الذات، ولذلك من الصعب علينا أن نراهم يتقبلون المديح.

وتصدر عنهم أيضاً تعبيرات طيبة بدافع الرغبة في العطاء وإسعاد الآخرين، فيتكلمون بما هو مشجع ومحفز ولا يتكلمون بما هو وقح أو مضر لأى شخص، وإذا لم يكن لديهم ما هو إيجابى أو نافع يتحدثون عنه، فإنهم لا يتكلمون أبداً .

### شفرة الصوت

دائماً ما يكون فى صوت المعطاء قبول وصفاء، ويوجد فى نبرة صوته دفء وبهجة وحساسية، وغالباً ما يكون صوته ناعماً ودافئاً.

### شفرة لغة الجسد

يميل المعطاءون إلى لمس الآخرين بكثرة ولكنها لمسات ثابتة ومباشرة وعندما يسلمون على الآخرين، فإنهم يسلمون بقوة وبدفء ، وغالباً ما يشدون على أيديهم بكلتا يديهم بوضع اليد الثانية على أيديهم وهم

يسلمون على بعضهم، وذلك حتى يشعروا الآخرين بترحيبهم بهم، وعادة ما يميل المعطاؤون إلى الأمام إذا ما كانوا يتكلمون أو ينصتون، وذلك في إشارة على احترامهم للآخرين.

ويميلون إلى أن يكونوا مباشرين وغير عدوانيين في حركات أجسادهم وأوضاعهم، وذلك في محاولة منهم ليكونوا متوافقين مع كلامهم ومكانهم، وعندما يدخلون الحجرة، فيمكن أن ينحنوا إلى الأمام انحناء خفيفة أو يمشوا ببطء ولو على أطراف أصابعهم.

### شفرة الوجه

يعتمد المعطاؤون على الاتصال بالأعين، ودائماً ما تكون نظراتهم إليك مباشرة، وتعبيرات وجوههم بها حنان واهتمام، وتظهر في أعينهم العاطفة الجياشة والعطف نحو الآخرين، وترسم على وجوههم ابتسامة لطيفة ورائعة.

## ١١- المشاكس

### شفرة الكلام

يهاجم المشاكسون الآخرين في كل مناسبة بكلماتهم العدوانية، فمن النادر أن نسمعهم يتحدثون عن الآخرين بشيء جيد؛ وذلك لأنهم يحبون إيذاء الآخرين، فما يبدون إلا الملاحظات الحادة والتعليقات السيئة ويستخدمون في ذلك أسلوب السخرية، وكل هدفهم هو أن يشوهوا سمعة الآخرين، ودائماً ما ينزعون إلى المشادة الكلامية مع الآخرين، ويرفضون التكلم معهم ويحاولون أن يعتدوا عليهم بالسنتهم، وإذا لم تفعل ما يطلبونه منك يثورون عليك، ودائماً ما يركزون في محادثتهم على كيفية تحقيق ما يريدون.

ويندفعون فى إخبارك بالطريقة التى يجب أن تدير بها حياتك، وسوف يمدونك أيضاً بآرائهم سواء أكانوا يعرفونك جيداً أم لا ، فهم دائماً ما يشعرون بأنهم يتفضلون على غيرهم، ويتصفون بالعناد والجمود ولا يعتذرون أبداً ولا يعترفون بارتكابهم أى خطأ، وحتى لو وضح أمامهم أنهم بالفعل مخطئون، فإنهم سوف يلقون باللوم على أى شخص آخر بدلاً من أن يتحملوا مسؤولية خطئهم.

ومن طباعهم أيضاً أنهم يستخدمون فى حديثهم عبارات سيئة وعدوانية، ويكثرون من اللعنات والشتائم فى كلامهم، ويطلقون الكلام على دلالتة وعموميته، وينزعون أيضاً لأن يتكلموا بفظاظة، وبدون دبلوماسية مع الآخرين، ويقللون من شأنهم، ويقاطعونهم أثناء كلامهم، وذلك فى محاولة منهم للسيطرة عليهم.

ويكثر هؤلاء الناس من الشكوى مثلهم مثل من يشعرون أنهم ضحايا، ويميلون إلى التذمر والتحريض، ويمكن أن يجبروك على فعل شيء لا تود فعله، وعلى الرغم من أنه يمكنهم إجبار الناس على فعل أى شيء ويستأسدون عليهم، إلا أنهم لا يقدرّون على تحمل نفس الأسلوب من الآخرين.

### شفرة الصوت

يملك هؤلاء المشاكسون صوتاً مرتفعاً جهورياً مليئاً بالخطر والوعيد، وتدل هذه النبرات على العداء وما يحملونه من غضب داخلى تجاه أنفسهم وتجاه الآخرين، وتتجسد محاولاتهم الصوتية لإرهابهم فى نبرات عالية ومتقطعة، وهو ما يجعلهم عدوانيين ووقحين.

### شفرة لغة الجسد

وهؤلاء المشاكسون ليسوا ودودين، كما أنهم يلمسون الناس بعنف ويصافحونهم بقوة. ويميلون إلى سحق أى شيء فى طريقهم، وعندما

يمشون، فإن لهم مشية بطيئة وغالباً ما تكون مصحوبة بشيء من الصخب والضوضاء، كما تنم مشيتهم المندفعة دائماً إلى الأمام عن عدوانيتهم.

### شفرة الوجه

عندما يتكلم المشاكسون، يقضبون جباههم، وتأتى نظراتهم الحادة المتوترة والضيقة مصحوبة باتساع فى الأنف لتدل على علامات التوتر التى تتملكهم.

وكقاعدة عامة فيهم، تجدهم يطبقون شفاههم فى وضعهم العادى، وعندما يتكلمون يضغطون على فكهم فى أثناء الكلام، بما يدل على الغضب والشحناء، ويدفعون بفكهم السفلى للأمام دلالة على العدوانية.

## ١٢- المرح

### شفرة الكلام

دائماً ما يعيش المرحون حياة صاخبة مليئة بالمرح، وينجذب الناس إليهم نتيجة مرحهم وخفة دمهم وبصيرتهم، وعلى الرغم من أنهم ينظرون إلى الحياة على أنها مزحة كبيرة، إلا أنهم يملكون حساسية قوية، ودائماً ما يكون لديهم رغبة جارفة لأن يحبهم الناس، ونتيجة لهذا ولاعتقادهم بأن الآخرين أحسن منهم، فإنهم يبحثون عن استحسان الآخرين، وذلك عن طريق تسليتهم بمزحهم.

ودائماً ما يتميز أسلوبهم الفكاهى بالحرية الكاملة، ويؤدى فكرهم البسيط وأفكارهم الكثيرة إلى أن يكون كلامهم متقطعاً، فهم ينتقلون من موضوع إلى موضوع، مما يجعلهم يظهرون كما لو كانوا أطفالاً، ويصعب علينا أن نسايرهم فى أى محادثة؛ وذلك لأنهم أثناء إلقائهم نكاتهم

ينتقلون فجأة إلى أى موضوع آخر، وهم أيضاً مثل الأطفال فى مقاطعتهم للآخرين أثناء كلامهم، وذلك فى محاولة منهم لإبداء رأيهم فى أى موضوع يتكلمون فيه.

ولأن هؤلاء المرحين يحبون دائماً أن يحبهم الآخرون، فهم على استعداد لأن يقولوا أى شىء من أجل الوصول إلى هدفهم، وإشعار الآخرين بالسعادة، ولديهم الحرية الكاملة فى مدائحهم، وغالباً ما يبدون تعليقاتهم الجميلة لأى شخص.

### شفرة الصوت

يتكلم المرحون دائماً بصوت مرتفع ملىء بالحيوية والحماس، ويكثر هؤلاء من الضحك، ودائماً ما يكونون منفتحين على المجتمع، ويتمتعون بشىء من الدعابة، وقد يبدو صوتهم أجش؛ وذلك لأنهم يكثرون من الكلام وبصوت عالٍ.

ويظهر فى طريقة حديثهم إثارة طفولية، ويمكن لهؤلاء أن يحولوا الأشياء العادية إلى أشياء مثيرة عن طريق نبرات صوتهم الحماسية والجياشة، ويستخدمون كثيراً من العواطف المتنوعة والمتغيرة ويتكلمون أيضاً بحيوية وسرعة، ويمكننا أن نفهم ما يقصدونه من وراء كلماتهم بسهولة ويسر.

### شفرة لغة الجسد

يبدو المرحون كما لو كانوا فى حركة دائبة، وكأن فى انتظارهم مهمة شاقة، وهم من ذوى الهمم، وغالباً ما يتواصلون مع الغرباء عن طريق المرح والفكاهة.

ويحبون أن يلمسوا الناس بكثرة، وأن يلمسهم الناس أيضاً، وقد يشعرون بصعوبة الاتصال بالآخرين دون هذا اللمس، ولأنهم لا يولون أدنى اهتمام للمسافة والحدود بينهم وبين الآخرين، فإن هذه اللمسات اللطيفة والرقيقة يمكن أن توقعهم فى المشاكل، وخاصة إذا ما قاموا بلمس من لا تروق له هذه الطريقة فى التعامل.

وبالمثل من الممكن أن يقتربوا أكثر من اللازم من الآخرين فى موقف لا يستدعى ذلك، فمن المعتاد أن نرى أى شخص يرجع إلى الخلف عند تحدّثه مع المرحين، فى حين إن المرح يقترب منه أكثر، مما يجعله يشعر بالملل بسبب انتهاك هذا الشخص الفكاهى لحريته فى الكلام.

ويميلون بأجسادهم تجاه الآخرين أثناء الكلام كدليل على حبهم لهم، ولكن الحقيقة هى أنهم يحبون كل من يقابلون، ومن المؤسف أن هذا ليس هو حال كل من يقابلهم ؛ فهناك من لا يرغب فى معرفتهم، مما يؤدى إلى أن يعيشوا أوقاتاً عصيبة نتيجة أسلوبهم المنفتح لمصادقة أى شخص.

ويكثر المرحون من استخدام حركات اليد والذراع أثناء التحدث حتى يزينوا بها كلامهم، ويميلون إلى أن يشغلوا حيزاً أكبر من الغرفة، وذلك عن طريق فرد أيديهم وأرجلهم والجلوس بحرية .

### شفرة الوجه

وعندما لا يتكلم هؤلاء، فإننا نراهم يفتحون شفاههم ؛ وذلك لأنهم على أهبة الاستعداد للكلام، أو إلى أن يقاطعوا أى شخص فى كلامه، ونراهم أيضاً يلهثون عندما يتكلمون معك، وغالباً ما نرى حركة صدورهم تشبه تلك الخاصة بالأطفال.

وتبدو تعبيرات وجوههم مليئة بالحيوية والنشاط، على الرغم من أنهم لا يحافظون على أى اتصال بالعيون ؛ وذلك لأنهم يحبون النظر فى جميع

أنحاء الغرفة أثناء تكلمهم، وقد يبنى هؤلاء الأشخاص تواصلاً ممتازاً بالعين فقط مع الأشخاص الذين يقدرونهم.

ولا يركزون على شخص واحد بعينه وخصوصاً لو كان بالغرفة أشخاص كثيرون، وحتى لو ركزوا على شخص بعينه، فإن هذا التركيز لا يستمر كثيراً، وعادة ما يكونون هم أول من ينظر إلى من يدخل الغرفة التي يجلسون فيها مع الآخرين.

### ١٣- الساذج

#### شفرة الكلام

من المألوف أن نسمعهم يهزون بكلمات غير مفهومة، وقد يكون لديهم أفكار مختلفة، ولكنهم لا يملكون القدرة على إيصالها بطريقة فعالة، ولذلك فمن الصعب علينا أن نتتبع ما يقولونه، ومن المعتاد أيضاً أن يساء فهمهم، ويجنح هؤلاء إلى التنقل من فكرة إلى أخرى ومن موضوع إلى موضوع آخر مع وعي تام بأنفسهم.

بالإضافة إلى ذلك، فإنهم يتكلمون بتلقائية ويقولون ما يجول بخاطرهم دون أن ينقحوه تماماً مثلهم في ذلك مثل الأطفال، ونتيجة لهذا يمكن أن يظهروا بمظهر اللفظ عديم الإحساس، ويمكن أن يؤذوا مشاعر المستمعين حتى لو لم يقصدوا إيذاءهم، ودائماً ما ينطقون بأشياء خاطئة دون أى إدراك منهم ويقعون فى الأخطاء باستمرار.

ولأن الناس قد يضطرون إلى معرفة هؤلاء السذج، فمن الممكن أن ينظروا إليهم ببعض من السخرية أو العطف، أو أن يتجاهلوهم تماماً كأنهم غير موجودين، ويمكن أن يتكلم هؤلاء بصوت مرتفع جهورى، وأن يخبروك بأكثر مما تريد، وعندما يمتدحون أى شخص، فإن مدحهم يأتى صادقاً

وحساساً، وفى بعض الأحيان يتكلمون بصدق أكثر من اللازم ودون أدنى تمييز للشخص الذى يستمع إليهم.

ودائماً ما يتركون من يستمع إليهم يملكه الوجود والذهول مما يقولون دون أدنى اهتمام منهم، وعندما يتحدثون لأنفسهم أو حتى للآخرين، فإنهم يقولون ما يجول بخاطرهم.

ويفتقد هؤلاء التعبيرات الاجتماعية ولطائف الكلام، ويمكن أن يستخدم السذج بعض التعبيرات القوية وشيئاً من العامية فى كلامهم دون أن يروا إذا ما كان من يستمع إليهم يفهم ما يقصدون أم لا، ولا ينصت هؤلاء بشكل جيد إلى الآخرين، وذلك لأنه من السهل أن تتشتت أفكارهم، ولا يحبذون اتباع التوجيهات، ويفضلون أن يتصرفوا بحرية وعلى هواهم.

### شفرة الصوت

يصعب علينا دائماً فهم السذج؛ لأنهم يتلثمون فى كلامهم، وقد تأتى نبراتهم عاطفية، وتكون مليئة بالنشاط والحيوية فى غير مكانها المناسب، ولأنهم دائماً ما يشغلون أنفسهم بأفكارهم، فإنهم يكثرون من الثثرة والكلام مع أنفسهم، وقد يتكلمون أيضاً باستخدام أنفهم، وذلك لعجزهم عن التحدث والتعبير عما يقصد إليه تماماً، ولا نسمع دائماً أواخر الجمل التى يقولونها، لهذا يصعب علينا أن نفهمهم، ويمكن أن يتحول كلامهم من أقصى الارتفاع إلى أقصى الانخفاض، أو من الكلام بسرعة جداً إلى الكلام ببطء شديد، وإذا ما كانت هناك مزحة، فمن غير المألوف أن تراهم يضحكون بصوت مرتفع، فهم لا يتشاركون بذلك روح المرح مع الآخرين.



### شفرة لغة الجسد

ولا يعتنى هؤلاء بهيئتهم، فمن المألوف لنا أن نراهم يرخون أكتافهم ويطأطئون رؤوسهم وترتهل بطونهم أثناء مشيهم، وتتملكهم الرغبة فى الاقتراب بشدة من الآخرين، مما يجعل الآخرين يشعرون بعدم الراحة.

ويميل هؤلاء السذج إلى الإكثار من استخدام الإيماءات دون أدنى وعى مع الإسهاب فى استخدام حركات الذراع والإكثار من حركات اليد واحتلال حيز كبير وغير مناسب من المكان الذى يتكلمون فيه، ومن المألوف أن نراهم يجلسون القرفصاء مثل طريقة الجلوس الهندية.

ولأنهم يظهرون كغريبى الأطوار أو منشغلى الذهن، فإنهم لا يهتمون برائحتهم أو هندامهم أو نظافة أجسادهم، ويفقد هؤلاء ما لديهم بسهولة، وذلك لأنهم غير مدركين لقيمتهم. ويمكن أن تنم مشيتهم عن " عدم المسؤولية".

### شفرة الوجه

وليلهم إلى الانشغال بأفكارهم تكتسى نظراتهم بالذهول، ونادراً ما يحافظون على الاتصال بالعيون، وقد لا ينظرون إلى الشخص الذى يتكلمون معه.

ولا يهتم هؤلاء بمظهرهم، ومن الشائع أن ترى شفاههم مبلة وهم يتحدثون.

## ١٤- الطيب

### شفرة الكلام

يتكلم الطيبون بسخاء وبأدب وبطريقة يحبها الآخرون، ويفكرون جيداً قبل أن ينطقوا بأى شىء، ولذلك لا نراهم يرتكبون الأخطاء، ودائماً تشعر

بصدق ما يقولون وما يفعلون ووعيمهم به، وتأتى مدائحهم سخية وصادقة، ويميل هؤلاء إلى التكلم بإيجابية وإلى النظر إلى الجانب المشرق من الحياة. إنهم رجال بكل ما تحتويه الكلمة من معانٍ ولا يميلون أبداً إلى النفاق والرياء.

ويتحمل هؤلاء تبعة ما يقومون به من أفعال، فيتكلمون ويتصرفون طبقاً لهذا المبدأ، فهم على دراية كاملة بما يقولونه، ولو تكلموا فإنهم يتكلمون بما فى عقولهم، ويتقبلون الناس دون أن يحكموا عليهم، ويهتمون بالآخرين من حولهم أكثر من اهتمامهم بأنفسهم، وعلى هذا فإن فحوى حديثهم تتجه إلى الآخرين لا إلى أنفسهم، ودائماً ما يتبادلون أطراف الحديث معهم.

ودائماً ما تتصف اتصالاتهم مع الآخرين بالتواضع والبساطة، ويتمتعون بشيء من الدعابة، فتنبع ضحكاتهم من المفارقات التى تحدث لهم لا على حساب مشاعر الآخرين.

ولا يسخرون أبداً من الآخرين، وليس من شيمتهم أن يحقروا من شأنهم، ويتسمون بالوضوح والوصول إلى الهدف الذى يرمون إليه مباشرة، ومن السهل علينا فهمهم، ويمتازون بالاستماع الجيد للآخرين، ويبذلون فى هذا قسارى جهدهم، ويقدرّون الآخرين جداً ويعبرون عن هذا التقدير بطريقة صادقة.

### شفرة الصوت

يستخدم الطيبون العاطفة الجياشة فى كلامهم، وعندما يناقشون شيئاً ما. فإنهم يتكلمون بنبرات مليئة بالعاطفة ومناسبة للمقام الذى يتحدثون فيه، وإذا كانوا يشعرون بالقلق أو بالسعادة أو بالخوف أو بالشك فى شيء ما، فسوف تسمع هذا فى نبرات أصواتهم، فتختلف طبيعة صوتهم من حيث الارتفاع وغيره طبقاً للموضوع الذى يناقشونه.

وينطقون الكلام بشكل واضح وصريح ، كما يتميز صوتهم بأنه عميق وقوى ورنان ، ويظهر فيه الإقبال على الحياة ، وعندما يتحدثون يظهر فى صوتهم النشاط والهمة مما يجعل الناس يحبون الاستماع إليهم.

### شفرة لغة الجسد

تظهر على حركات أجسادهم الانسيابية والمرونة ، مما يشجع الآخرين ويشعرهم بالراحة ، ولا يخافون من لمس الآخرين ، ويميلون أيضاً تجاههم أثناء تحدثهم معهم ، كما يميلون أيضاً إلى أن يدنوا برؤوسهم منهم حتى يمنحوهم الشجاعة ويشعروهم بالاهتمام بهم ، وعلى الرغم من أنهم يبدوون مسترخين وتدل هيئتهم على شعورهم بالراحة ، إلا أنها هيئة قوية ، فرؤوسهم مرفوعة ومناكبهم مشدودة إلى الخلف وقامتهم منتصبه.

ويكثر هؤلاء من الإيماءات ، ويستمتعون بالعناق ولمس الآخرين ، ويستخدمون أيديهم وأذرعهم بفاعلية عندما يظهرهم الاهتمام بهم وعندما يعبرون عن رأيهم فى أى موضوع ، وعندما يومنون ، فإن راحة أيديهم وأصابعهم تظهر واضحة تماماً كدليل على أنه ليس لديهم ما يخفونه .

وعندما يجلسون ، فإن أرجلهم إما أن تكون مفتوحة أو يشبكونها كعلامة على انفتاحهم تجاه الآخرين ، ويثبتون أرجلهم على الأرض ، ويوجهون وجوههم تجاه الشخص الذى يتحدثون إليه ، مما يعكس اهتمامهم به .

### شفرة الوجه

يتميز الطيبون باتصال عيني ممتاز ويستخدمون أيضاً النظرات الثابتة ، فيشعرون الآخرين بأنهم أكثر الناس أهمية فى العالم كله .

وتبدو تعبيرات وجوههم طبيعية ومرتحية ومتفتحة، مما يدل على مدى تقبلهم للآخرين، وتتميز حركات وجوههم بالانسيابية، وفكوكهم بالارتخاء، وترتسم على وجوههم ابتسامة خفيفة عندما يتكلمون، وعندما يضحك هؤلاء، فإنهم يضحكون حتى تبدو نواجزهم وتتلأأ أعينهم حتى ينقلوا للآخرين فرحهم وسعادتهم.

وتوافق تعبيرات وجوههم تعبيرات كلامهم، فلو كانوا يشعرون بالقلق فإنك لن تشعر بذلك من خلال صوتهم فقط، ولكن أيضاً من تعبيرات وجوههم وإذا ما كانوا يحبون شخصاً ما، تتسع مقلتهم وهم يبتسمون.

لقد فهمت الآن أهمية استخدام هذه الشفرات الأربع، وهى شفرة الكلام والصوت ولغة الجسد والوجه، ويمكنك الآن إجراء تقييم دقيق لشخصيات من حولك ولن تقابل أيضاً.

وباستخدام هذه الحكمة الجديدة يمكنك الآن أن ترى الآخرين بأعين جديدة، وتسمعهم بأذن جديدة، وسوف تستوفى أيضاً بيانات جديدة حولهم، فأنت قد تم تهيئتك لصنع القرارات السليمة تجاههم، وبالتالي سوف تؤثر هذه القرارات فى تعاملك معهم، وفيما لو كانوا سيستمرون فى حياتك أو لا .

وسوف يؤثر استيعابك الجديد لأنواع الشخصية بفاعلية فى اتصالك بالآخرين، وتمكنك هذه البصيرة من الإقلال من الوقوع فى الأخطاء فى حكمك أو فى علاقتك معهم، وستجد نفسك وقد أصبحت أكثر تسامحاً، وستعامل الآخرين بعاطفة أقوى من ذى قبل.



## الفصل العاشر



### فهم ما سبق

استطاع العلماء أن يروا أشياء لم يتخيلوا رؤيتها بمجرد أن تعلموا كيفية استخدام أداة لها تأثير قوى مثل المجهر الإلكتروني، وعندما نكون على دراية باستخدام أدوات فعالة، فبإمكاننا أيضاً كهؤلاء العلماء أن نكون على علم بأمور جديدة لم نكن نعرف بوجودها.

والآن، لدينا الفرصة لأن ننظر عن قرب لأولئك الذين نتعامل معهم عن طريق الفحص المجهرى لكل من الحديث والصوت ولغة الجسد وما يصدر عن الوجه من تعبيرات، وكذلك إلى أى فئة تنتمى شخصياتهم، فمثل هذا الفحص غالباً ما يفرز إشارات حمراء تساعد فى تحديد طبيعة الشخص، وسمات شخصيته، وحالته المزاجية .

وعندما نفحص المعلومات الخاصة بكل فئة الواحدة تلو الأخرى، سيجرنا ذلك بصورة دقيقة وشاملة للحالة الانفعالية والسمات الشخصية، كما رأينا فى الكتاب.

إن اليونانيين والرومان القدماء كانوا على اقتناع تام بأهمية تحديد الصديق من العدو أولاً وقبل أى شىء ، وامتد الأمر ليشمل هؤلاء الذين من المتوقع أن يجلسوا معهم، ولعل هذا الاهتمام الكبير أحد العوامل التى ساعدت على ازدهار وبقاء حضارتهم ، وبالمثل فكل المذاهب الدينية أوضحت أهمية التعرف أولاً على من نتعامل معه، وفى الواقع فإن معظم الدراسات الكنفوشيوسية تعتمد فى الأساس على التعرف على الأنواع المختلفة للشخصيات ومدى تأثيرها علينا، ولقد أوضحت التوراة والقرآن قيمة معرفة هذه الصفات والتى قد تؤثر على علاقاتك بمن حولك.

وهذا موجود اليوم فى معظم أماكن العبادات بمختلف أنحاء العالم الحديث كما كان العالم القديم، وهذه الرسالة تذكر المتعبدين بأنهم أثناء أداء فرائضهم يجب عليهم تذكر أنهم يقفون ويصلون أمام الله.

فلو اعتقدنا فى هذا الكلام وطبقناه على الأشخاص الذين نتعامل معهم، فسنكون أوعى بمعرفة من يكونون ومدى تأثيرهم، إذ يجب أن نحكم على الآخرين بعناية وموضوعية، ونأخذ بهذا الحكم ونتصدى لانفعالاتهم الشخصية من أجل أن نختبر شخصية من نتعامل معه، ولنحدد ما إذا كان وفيماً أولاً، فنحن بحاجة إلى أن نلاحظ بقدر ما نستطيع لكى نقرر بدقة ما إذا كان لأى منهم دور يلعبه فى حياتنا.

### تكامل شفرات التواصل الأربع

معظمنا يثيره الفضول بشأن قراءة الأشخاص، لكننا نميل إلى قراءة الآخرين عن طريق الاعتماد على واحدة أو اثنتين من الشفرات الأربع للتواصل - مثل لغة الجسد أو تعبيرات الوجه، وللأسف عندما تعتمد على شفرة بمفردها أو حتى على شفرتين من شفرات التواصل، فإنه يمكنك التأكد من أنك قد قيمت هذا الشخص بشكل جديد.

وحتى ظهور هذا الكتاب، لم تكن هناك طريقة تمكنك من قراءة الناس عن طريق فك شفرات التواصل الأربع معاً، ولهذا السبب سلكت أربع طرق لتقييم سلوك الإنسان للوصول إلى تصور يساعد على تقييم تصرفات الأشخاص بناءً على أنماط شخصياتهم وحالتهم الانفعالية، ولقد أخبرتكم أن تنظروا إليها بشرط أن تدركوا مدى تأثيرها على انفعالاتهم، والآن يمكنكم أن تثقوا بفطرتكم في تقييم الآخرين.

كلما تدربت على قراءة الناس، شحذت ليس فقط من الأدوات الانفعالية والبدنية لديك بل من أدواتك الذهنية والروحانية أيضاً، فإن نهنك يعمل أفضل، لأنك تضم كثيراً من الاتجاهات لمستودعك العصبى والحسى، نتيجة لذلك ستكون لديك القدرة للوصول للقرارات الصحيحة وعلى مواجهة أى شخص يقف أمامك، وحينها بإمكانك اتخاذ الخيار المناسب لك.

### ثق بنفسك لكى تتخذ القرارات الصحيحة

إن الأصوات لا تكذب، وكذلك الوجوه، والأجسام، وما يقوله الإنسان وكيف يقوله ليس بكذب، وللأسف فإن الناس يكذبون على أنفسهم.

لكن بعد قراءتك لهذا الكتاب وتدبر ما فيه، لن تجد أحداً مضطراً إلى الكذب على نفسه، ولن تجد من يسير معصوب العينين فى الحياة التى تسارع إيقاعها كما لو كان ساذجاً أو رافضاً الإصغاء لما يحول بنفسه، فهذان أمران خطيران لن يقع أحد فيهما بعد اليوم، وكلاهما خطير ولا يصح أن يتحملهما أحد.

متسلحاً بهذا الفهم الفعال، سيكون لديك بعد نظر مذهل عن الأشخاص الذين تتعامل معهم للمرة الأولى، وسوف يسمح لك هذا بأن تكون أكثر وعياً، وتعاطفاً نحو الآخرين، وثقة بالنفس على المستوى



الاجتماعى وفى مجال العمل، والآن ستكون قادراً على أن تعرف ما هو واقعى وما هو ليس بواقعى، وبالطبع ستكون لديك القدرة على معرفة الحقيقة من الكذب.

ولست مطالباً بأن تحب كل الناس، وهذا حقك، فهناك أشخاص غير نافعين حقاً، بل قد يؤذونك ويجعلون حياتك بائسة، ومن الناحية الأخرى، فهناك من سيكون جيداً ويثرى حياتك ويملؤها بهجة.

إن الحياة مليئة بالاختيارات، وبدلاً من اتخاذ الصحيح منها والذى يضىء علينا نوعاً من الإحساس بالفرح والبهجة، فمعظمنا للأسف ينتهى به الحال إلى عدم الإحساس بالراحة والشعور المستمر بالقلق، ولكنك الآن لم تعد كذلك؛ فأنت الآن بداخلك مؤشر سيمكنك من معرفة متى تكون فى خطر ومتى تحس بالأمان.

بمجرد اتخاذك لقرار بشأن شخص قد قمت بقراءته، فقد حان الوقت لتنفيذك هذا القرار، فلا تحرص على العودة إلى شخص قررت أنه سيكون خارج حياتك، فلتتبع فطرتك ولا تتعامل مع هذا الشخص، وإذا كنت مجبراً على التعامل معه كأن يكون جزءاً من عملك أو أحد أفراد عائلتك، إذاً : كن متأكداً دائماً من أنك يقظ.

تذكر أن ما تراه وتسمعه هو ما تحصل عليه، فإنك لن تستطيع أن تجعل الناس يبدون كما تريد أو تطوعهم على هواك أن يكونوا كذلك، والأشخاص الذين يقضون حياتهم فى محاولة تغيير الآخرين قلما ينجحون.

كما تعرف أنه لا يليق بك أحياناً التعامل مع بعض الأشخاص الذين قد يكونون مؤذنين لك، لكنك تتعامل معهم على أية حال، ولا بد لك أن تعرف أن مجرد تورطك فى علاقة مؤذية لا يشعرك بالمرض فحسب ولكن بالعلّة أيضاً، وعندما تدرك أن شخصاً ما سوف يضع حياتك فى خطر،

فليس من الصعب أن تقول "لا" لهذا الشخص، فلا يوجد أدنى شك في أن صالحك يأتي في المقام الأول.

إن لديك القوة، فلتستخدم هذه المعلومات الحيوية لصالحك لكي تستمر في حياة أكثر ثراءً وأكثر إنتاجاً وأقل ضغطاً .

### اقرأ نفسك

بعد قراءتك لهذا الكتاب ، يمكن أن تسأل نفسك : " الآن أستطيع قراءة الآخرين، فكيف أستطيع قراءة نفسي؟" أفضل طريقة لهذا هي أن يصورك أحد الأشخاص بالفيديو ، فبذلك تستطيع قراءة نفسك وكيف تبدو أمام الآخرين.

وأعتبر نفسي محظوظة؛ حيث إنني قادرة على قراءة نفسي من حين لآخر، إذ إنني دائماً ما أظهر على شاشة التلفزيون، حيث يطلب مني أن أقدم تحليلاً نفسياً، وبمجرد أن ألقى نظرة على الشرائط، أستطيع أن أقدر بموضوعية كيف يرانى الآخرون، فأنا أفحص جلستى وإيماءاتى وتعبيرات وجهى، وأيضاً ما أقوله، وهذا يوضح لي كم كنت محقة فى تعرضى لبعض النقاط بطريقة معقولة، ولو كان هناك شيء لا يعجبني ، فباستطاعتي تحليل ماذا فعلت ولماذا فعلته ؟

وللأسف، فمعظم الناس ليس لديهم القدرة على رؤية كيف يبدون فى عيون الآخرين، لذلك فإن القراءة الدقيقة لنفسك عمل صعب، وأفضل شيء يلى ذلك هو أن تكون واعياً أكثر لما تفعل فى كل الأوقات - كن منتبهاً. افترض أنك تستكشف نفسك والشخص الذى تتعامل معه، افحص طريقة حديثك وقيم ما تقوله، وحاول أن تعي تعبيرات وجهك وحركاتك البدنية، والشئ الأهم هو أن تكتشف ردود أفعال الآخرين تجاهك، هل يجلسون بالقرب منك أو يتحركون تجاهك أو يبعدون عنك ؟ ما رد فعل الوجه ؟

هل ينظرون إليك ؟ هل ينتبهون إليك أو يتجاهلونك ؟ هل يحبون أن يلتفوا حولك ؟ وهل يحبون ما تقوله ؟ عندما ترى كيفية التقائك بالناس فهذه أفضل طريقة لقراءة نفسك .

### نَمَّ بصيرتك

القصد من تأليف هذا الكتاب هو تقديم المعلومات ؛ حتى تتسنى لك القدرة على معرفة حقيقة الآخرين ، وأن تقيم علاقات أكثر ، فهذا الكتاب غير مصمم لكي يجعلك شخصاً استغلالياً يسعى للاستفادة من محاباة بعض الأشخاص أو جهلهم أو حساسيتهم .

بمجرد أن تأخذ بعض الوقت لكي تتوقف وتنظر وتستمع لكل شخص تقابله ، فسوف تملك بصيرة تساعدك على معرفة الأشخاص ، وعندما تكون أمام اختيار مهم بشأن شخص ما - شريك جديد ، أو موظف جديد - فستكون لديك القدرة على التوصل إلى إجابات مؤثرة ودقيقة .

وستكون قدرتك على قراءة الآخرين قوة باطنية إضافية لك ، فالمعلومات التي تلتقطها عنهم قد تنقذك من الوقوع في حياة الشقاء والأسى ، الأمر الذي يجعلك تنعم بحياة دائمة تملؤها السعادة والصحة ، وعلاقة تحظى بالرضا .

**\*\* معرفتي \*\***

[www.ibtesama.com](http://www.ibtesama.com)

**منتديات مجلة الإبتسامة**

## الملحق الثانى ( ب )

النتائج التى أسفر عنها استطلاع الرأى  
الذى أجرته مؤسسة جالوب والتى تتعلق  
بعبادات الكلام المزعجة

مزعج تماماً	لا يسبب الإزعاج	لا أعرف
٨٨ ٪	١١ ٪	١ ٪
٤٨ ٪	١٥ ٪	١ ٪
٨٠ ٪	٢٠ ٪	٠ ٪
٧٣ ٪	٢٦ ٪	١ ٪
٧٣ ٪	٢٦ ٪	١ ٪

المقاطعة بينما يتحدث الآخرون

القسم أو استخدام شتائم أو ألفاظ بذيئة

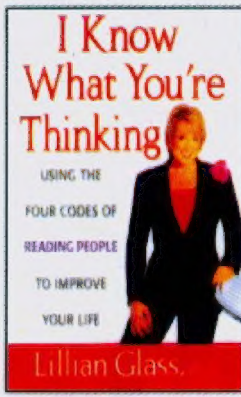
الغمغممة أو الهمهمة أو التحدث بصوت منخفض جداً

التحدث بصوت عال جداً

التحدث بصوت يسبب

الإحساس بالرتابة والملل

% ٢	% ٢٩	% ٦٩	استخدام اللغو أثناء الكلام "كهمهمة" و "أتعرف؟"
% ٤	% ٢٩	% ٦٧	التحدث من خلال الأنف
% ٠	% ٣٤	% ٦٦	التحدث بمنتهى السرعة
% ١	% ٣٦	% ٦٣	استخدام قواعد نحوية ركيكة أو نطق الكلمات بطريقة خاطئة
% ٢	% ٣٧	% ٦١	استخدام صوت أعلى من المعتاد
% ١	% ٧٥	% ٢٤	استخدام لكنة غريبة أو لهجة محلية



"مرشد عملي وفَعَال يساعدك على رؤية ما يفكر فيه الناس بوضوح من خلال فهم شفرات التواصل، الصوت، الوجه، لغة الجسد، الكلام".  
 "إن هذا الكتاب يساعد القراء على اجتناب السلبيين من الناس وجذب الإيجابيين منهم".

. جافن دي بكر، المؤلف الأكثر مبيعاً لنيويورك تايمز

"The Gift of Fear and Fears".

وقد استطاعت الدكتورة ليليان جلاس أن تتصل بنجاح منقطع النظير بالطبيعة الإنسانية المعقدة، وإن لفهم اللغة غير الكلامية قيمة كبرى في أي مهنة تتطلب التواصل مع الآخرين، ويعتبر هذا الكتاب من أفضل الكتب الرائدة التي قرأتها عن التواصل غير الكلامي، فالنجاح في مهنة المحاماة مثلاً يتطلب بدهة وقدرة على استخدامها، وعلى أية حال، فإن معظم المحامين الذين أعرفهم غير قادرين على التحدث عن الذي فعلوه مع المحلفين.  
 "إن تطبيق ما يحويه هذا الكتاب من معلومات بين دفتيه يضمن لك النجاح".

جيوفري ن. فيجر، أحد المحامين البارزين

"ككتاب ومعلق في تلفزيون كورت، أرى أن الدكتورة ليليان جلاس أظهرت مهارات منقطعة النظير فيما يخص عملها أثناء تغطيتنا للعديد من المحاكمات المنقولة على الهواء، وفي كتابها «أعرف ما تفكر فيه»، تشارك القراء تلك المهارات، التي تحظى بقيمة كبيرة في مجال من مجالات الحياة".

نانسي جراس، تلفزيون كورت

"أعرف ما تفكر فيه مؤلفته ليليان جلاس وينبغي لكل شخص أن يقرأه، سواء أكان على علاقة بمجال عمله أم لا، ومن الأثر الطيب أن تقرأ وجه وحديث وحركات جسد أي شخص؛ حتى تتمكن من التعرف على هذا الشخص، وإنني لأصفق لها على منحها الجمهور مثل هذا الكتاب".

أرنولد كوبلسون، أحد منتجي الصور المتحركة

"يجب عليك أن تقرأ الناس، وبخاصة الآن. سواء أكنت على وشك إقامة علاقة، أو استثمار مالي، أو لذاتك". عندما كنت محققاً خاصاً تعاملت مع المشاهير لعدة أعوام، ولو لم أتعلم كيف أقرأ الناس، لكنت قد أصبحت في عداد المفقودين.  
 وفي كتاب «أعرف ما تفكر فيه»، توضح لك الدكتورة ليليان جلاس أسرار قراءة الناس حتى تحسن جميع جوانب حياتك. هذا الكتاب لا يقدر بثمن!

دون كرتشفيلد، محقق خاص شهير ومؤلف

«أحم نفسك دائماً» ومؤلف «اعترافات هوليود ب.أي»

www.ibtesama.com  
 منتديات مجلة الإبتسامه



بصريا



[www.ibtesama.com](http://www.ibtesama.com)